

ANNÉE 1930

# THÈSE

N° .....

POUR LE

**DOCTORAT EN DROIT**

Présentée et soutenue le 12 Mars 1930, à 2 heures

PAR

**GASTON GERMINET**

---

## Le WARRANT-HOTELIER

---

### JURY

*Président* : M. RIPERT, professeur.

*Suffragants* { M. PERCEROU, professeur.  
M. ESCARRA, professeur.

---

LES PRESSES MODERNES  
45, Rue de Maubeuge, PARIS

---

1930



# **LE WARRANT-HOTELIER**



Digitized by the Internet Archive  
in 2026

ANNÉE 1930

# THÈSE

N° .....

POUR LE

**DOCTORAT EN DROIT**

Présentée et soutenue le 12 Mars 1930, à 2 heures

PAR

**GASTON GERMINET**

---

## Le WARRANT-HOTELIER

---

### JURY

*Président* : M. RIPERT, professeur.

*Suffragants* { M. PERCEROU, professeur.  
M. ESCARRA, professeur.

---

LES PRESSES MODERNES  
45, Rue de Maubeuge, PARIS

—  
1930

*La Faculté n'entend donner aucune appro-  
bation ni improbation aux opinions émises dans  
les thèses; ces opinions doivent être consi-  
dérées comme propres à leurs auteurs*



A MA TRÈS CHÈRE FEMME

---



## INTRODUCTION

---

Le développement prodigieux du *tourisme* a profondément modifié, dans l'Economie Contemporaine, la situation de l'Industrie Hôtelière. Il y a quarante ans à peine, la clientèle des établissements exploités, même dans les centres importants, était exclusivement régionale et composée principalement de voyageurs de commerce peu exigeants sur les conditions matérielles de leur installation. Seules, quelques plages ou stations thermales à la mode attiraient les visiteurs très fortunés et pliaient insensiblement l'aménagement de leurs hôtels aux exigences de ces hôtes de marque.

Les habitudes sociales se sont complètement transformées depuis moins d'un demi siècle. Les *journaux* et les *guides illustrés* par la photographie, puis les *cartes postales*, ont éveillé et diffusé chez tous les Français le goût des voyages. Les grandes Compagnies de chemin de fer ont compris combien elles étaient intéressées à ce mouvement. Elles ont provoqué le développement des voyages d'agrément, par des *affiches illustrées* qui frappent les yeux, par de *larges facilités pécuniaires* et par l'amélioration du *confort des trains* de voyageurs. Le prodigieux

essor du *cycle*, puis de l'*automobile* a élargi le champ de rayonnement du tourisme et rapproché dans le temps les régions les plus éloignées.

Enfin l'*augmentation rapide des fortunes* dans le Nouveau Monde a attiré de nombreux visiteurs vers la France. La *dépréciation du franc*, après la guerre, a accentué le mouvement des visiteurs étrangers, en constituant une véritable prime indirecte à leur séjour en France. La *guerre*, enfin, a suscité, par réaction, un désir universel de jouissance et de bien-être dont le goût des voyages est une des manifestations.

Le tourisme est ainsi devenu un élément non négligeable de l'économie nationale. Les économistes mentionnent dans la balance des comptes, à l'actif, les dépenses faites par les visiteurs étrangers en France (1). Les déplacements même de nationaux apparaissent comme un aliment important des échanges, par les profits qu'ils font naître au bénéfice des Compagnies de chemin de fer ou de transports automobiles, et des industries ou commerces locaux. Ces avantages économiques du tourisme expliquent les efforts faits pour le développer, la fondation d'associations nationales ou locales (Touring-Club, Automobile-Club, Syndicats d'Initiative, Sociétés de vulgarisation ou de tourisme), en vue de mettre en valeur et de rendre plus accessibles les beautés naturelles, les

(1) Les « exportations invisibles » sont, en effet, un élément de la balance des comptes, non le moindre.

richesses thermales, artistiques ou historiques de toutes les régions de la France.

Pour satisfaire ce mouvement de voyageurs, toute une adaptation de l'outillage économique a été nécessaire. Les Compagnies de chemins de fer ont amélioré leurs horaires, perfectionné le confort des voitures, imaginé des facilités de circulation notamment pour les familles. Des lignes d'*auto-cars* ont été créées par des Compagnies particulières ou par les grandes Compagnies ferroviaires pour desservir les régions intermédiaires entre les lignes de chemins de fer. Les routes ont été aménagées et la constitution d'un réseau routier à grand trafic envisagée.

L'industrie hôtelière devait naturellement tirer sa part du profit de ce développement du tourisme. Les établissements d'autrefois ne répondent plus, ni par leur nombre, ni par leur installation modeste aux exigences de ce trafic intensifié. Les chemins de fer et les automobiles déversent dans les localités que recommande quelque site naturel, quelque curiosité historique, archéologique, quelque propriété médicale ou la douceur de leur climat, un flot de voyageurs sans cesse grandissant. Il a fallu édifier des hôtels pour les loger. Ces voyageurs appartiennent à toutes les classes sociales, venues pour se distraire, ils se montrent larges dans la dépense, d'autant plus que l'économie d'après-guerre se caractérise par la soif des jouissances et que le goût du bien-être, du

confort, s'est développé, s'est démocratisé, s'est élevé au niveau d'un *véritable besoin*. Le plus modeste hôtel d'aujourd'hui, a l'électricité et le chauffage central. L'eau courante dans les chambres, les salles de bains, sont de rigueur dans les établissements même de moyenne importance.

Créer des hôtels; adapter les hôtels aux exigences toujours plus impérieuses d'une clientèle assoiffée de confort et même de luxe : voilà le double problème que l'accroissement du tourisme pose à l'industrie hôtelière. Le Touring-Club, après une enquête sérieuse, faite d'accord avec les Compagnies de chemins de fer, a établi une liste de palaces, d'hôtels, de chalets-hôtels dont la construction paraît nécessaire.

*Or la création de nouveaux établissements hôteliers, l'adaptation des hôtels aux nécessités du confort, exigent beaucoup de capitaux.* Et c'est parce qu'elle en manquait que l'industrie hôtelière française a traversé une crise inquiétante. Elle n'a pas bénéficié, autant qu'elle pouvait l'espérer, du développement du mouvement touristique. En nombre d'endroits, les hôteliers français ont été évincés par des concurrents suisses ou allemands, tenants de somptueux palaces. D'après une statistique établie à l'occasion du projet de loi sur la création du Warrant hôtelier, l'hôtellerie française employait plusieurs milliards de francs, dont 370 millions engagés dans les

seuls hôtels de la Côte d'Azur. Tandis que, en 1880, nos nationaux exploitaient 85 % des hôtels, et les étrangers 15 % seulement, en 1913, l'élément hôtelier français ne comprenait que 57 % et, sur la Côte d'Azur, 35 % seulement.

On a souvent fait grief à l'hôtellerie française de n'avoir pas su s'adapter à ce développement du tourisme et conformer ses aménagements aux exigences nouvelles de la clientèle. On a cité en exemple les hôteliers allemands et surtout les hôteliers suisses qui ont su élever la réception des touristes étrangers au niveau d'une véritable industrie nationale.

*Or il serait injuste de rendre les hôteliers français responsables de cette main-mise d'éléments étrangers sur une branche de l'économie nationale appelée à un grand essor. La crise hôtelière en France est imputable à la pénurie de capitaux.* En Suisse, les hôtels sont souvent exploités de père en fils, par des familles riches qui perpétuent une longue tradition, une sorte d'atavisme familial. La connaissance des langues, une longue expérience facilitent la tâche des hôteliers. En France, le propriétaire du grand hôtel a souvent débuté dans les fonctions modestes de cuisinier, dont l'ambition était de placer ses économies dans l'acquisition d'un fonds. Un long délai lui a été accordé pour se libérer, mais c'est

une lourde charge qui s'ajoute aux charges normales de l'exploitation.

Ce caractère de l'industrie hôtelière française a été mis en lumière dans le rapport présenté à la Commission extra-parlementaire du crédit hôtelier par MM. CHABERT et LEJEUNE-SACONNAY, les principaux instigateurs du mouvement d'où est sortie la loi sur le « Warrant hôtelier ». « Notre industrie hôtelière a ceci de particulier qu'elle constitue pour chaque établissement une sorte de caisse d'épargne, où chaque année s'immobilisent en dépenses d'amélioration du matériel, de mobilier nouveau les économies ou les bénéfices de l'hôtelier à chaque exercice. Ainsi les propriétaires d'hôtels, même fortunés, manquent toujours des disponibilités nécessaires pour faire face aux besoins nouveaux ou accidentels de leur exploitation.

« Après de longues années d'un labeur persévérant, il est pénible de constater les difficultés inextricables que rencontrent parfois certains propriétaires d'hôtels pour détacher de leur actif les capitaux si nécessaires pour tant à différentes fins. Il leur faut envisager l'installation de leurs enfants, la constitution de dots et aussi les transformations que nécessitent leurs établissements selon les exigences du moment et de la clientèle. Il est certain que si le crédit hôtelier venait à être

« organisé, l'embarras de nos collègues serait singulièrement diminué. »

La nécessité du crédit hôtelier ressort donc des besoins impérieux de l'industrie hôtelière moderne. Mais les hôteliers ne trouvaient pas auprès des capitalistes ou des banques le même appui que les hôteliers suisses ou allemands. Les banquiers suisses sont habitués à ce genre de placement ; ils mettent volontiers leurs capitaux à la disposition de leurs compatriotes hôteliers, partout où ils veulent tenter de nouvelles entreprises et les soutiennent même à l'étranger. De même en Allemagne, l'organisation bancaire favorise le crédit à l'industrie hôtelière. La concentration bancaire s'y est faite sous la forme fédérative, c'est-à-dire par l'entente de la grande banque et d'anciennes banques locales. Les banques locales absorbées ont conservé l'apparence de banques autonomes, avec leur directeur et leur personnel. Parfois même, la grande banque s'est contentée d'acquérir la majorité des actions des banques locales, pour s'en assurer la direction. Cette forme fédérative de la concentration bancaire permet aux banques locales absorbées et transformées en succursales, de continuer les opérations de crédit aux affaires locales, sous forme de commandites ou de prêts à longue ou moyenne échéance. Le directeur et le personnel connaissent en effet le milieu industriel et com-

mercial de la région et sont en mesure d'apprécier la solvabilité des affaires locales.

Grâce à cette organisation, les banques allemandes soutiennent de leur crédit les industries nationales, notamment l'industrie hôtelière, sous forme de prêts à long terme par obligations gagées sur les fonds d'émission de titres, de traites à long terme, etc... En France, au contraire, les capitalistes se montrent très réservés. L'épargne moyenne place plus volontiers ses fonds en valeurs d'Etat ou de collectivités publiques, de Compagnies de chemins de fer, qu'en titres de Compagnies industrielles ou commerciales. A plus forte raison, elle s'abstient de toute participation aux affaires régionales touchant au moyen ou petit commerce, à la moyenne ou petite industrie.

L'organisation bancaire est mal adaptée au soutien, par le crédit, de l'industrie hôtelière. Les banques d'affaires financent de grosses entreprises offrant une surface étendue, mais s'abstiennent de toute aide aux exploitations de moyenne importance. Quant aux établissements de crédit, la forme même sous laquelle s'est constituée la concentration bancaire, les éloigne du crédit aux affaires locales. Cette concentration est le résultat, non d'une entente, comme en Allemagne, mais d'une lutte entre les grands établissements et les banques locales. Les grands établissements ont triomphé sur le terrain de l'escompte,

mais ils se sont spécialisés dans le crédit à court terme. La concentration s'est faite de leur part par la création de toutes pièces de succursales. Les directeurs et le personnel n'ont pas d'attaches avec la région et espèrent la quitter avec l'avancement. Ils ne connaissent pas l'économie locale et le grand établissement finit par se désintéresser du financement des affaires de la région. Il abandonne ces opérations aux banques locales, mieux placées par leur connaissance de la région pour s'y livrer. Mais les industries locales, l'hôtellerie en particulier, ne peuvent trouver qu'un appui médiocre auprès d'établissements locaux *fortement diminués par la concurrence générale des puissants établissements de crédit*. Le développement du tourisme en France posait donc dans toute son acuité le problème du crédit hôtelier, si l'on ne voulait pas se résigner à laisser Suisses et Allemands, soutenus par les capitaux de leur pays, mettre la main sur cette branche de plus en plus intéressante de l'économie nationale.

Pour créer des établissements nouveaux, pour adapter leurs installations aux exigences croissantes de la clientèle nationale et cosmopolite, au besoin du confort et du luxe, les hôteliers n'avaient à leur disposition que les ressources du crédit du droit commun; pour ceux qui étaient propriétaires de l'immeuble exploité en hôtel: *constituer une hypothèque* sur leur immeuble, l'hypo-

thèque englobant comme accessoires le mobilier, le matériel et l'outillage, immeubles par destination; pour les hôteliers locataires de l'immeuble, *donner en nantissement* leur fonds de commerce avec ses éléments incorporels et corporels ou, depuis la loi du 17 mars 1909, les éléments incorporels seulement. Mais l'hypothèque suppose l'hypothèse relativement exceptionnelle où l'exploitant d'hôtel est propriétaire de l'immeuble. C'est, peut-on dire, un procédé de crédit civil qui repose sur la valeur intrinsèque d'un bien fonds et non sur la valeur d'une exploitation commerciale, qui, par conséquent, fait confiance à un immeuble et non à un commerce. Quant au nantissement du fonds de commerce, mode de crédit à caractère commercial, il se heurtait en ce qui concerne l'industrie hôtelière à l'indifférence des capitalistes.

Quant au gage commercial ou *warrant* de la loi de 1858, il est sans utilité pour l'hôtelier. Celui-ci n'a pas à sa disposition, comme un industriel ou un commerçant, de marchandises dont il puisse livrer la possession à un créancier gagiste ou à un magasin général. Il a seulement un mobilier, un matériel et un outillage qui servent à l'exploitation de son établissement et ne peuvent en être détachés sans entraver cette exploitation. Un hôtelier ne peut pas donner en gage les lits ou les armoires qui garnissent les chambres de voyageurs...

Le crédit hôtelier se heurtait donc à un triple écueil :

1° *Manque de souplesse des établissements de crédit;*

2° *Indifférence des capitalistes;*

3° *Impossibilité d'une constitution de gage avec dépossession.*

Diverses propositions tendaient à suppléer à la carence des banques en matière de crédit hôtelier. 1° Les uns préconisaient la création d'une *banque hôtelière* spécialisée et un établissement financier avait offert dans ce but une subvention de 15 millions. Nous verrons plus loin la réalisation qu'a reçue cette suggestion. 2° Des représentants des milieux hôteliers défendaient une autre formule : l'organisation du *crédit mutuel hôtelier*. Les moyens d'action de cette institution devaient être assurés grâce au système des Sociétés de crédit fondées entre membres des Syndicats professionnels pour prêts, cautionnements et escomptes, en vertu de la loi du 21 mars 1884, modifiée par la loi du 14 janvier 1908. En outre, les partisans de cette idée espéraient obtenir une large subvention de l'Etat sur l'affectation de 25 millions destinée à favoriser le moyen et petit commerce que la Banque de France devait constituer à l'Etat à dater de l'année 1912, à l'occasion du renouvellement de son privilège.

Ce projet avait été préconisé surtout au Congrès de l'industrie hôtelière de Biarritz, le 19 septembre 1919, et au Congrès international du tourisme à Paris, en 1913, par M. NOUGUÉ, président de la Fédération syndicale des

hôteliers du Sud-Ouest, et vice-président de la « Fédération Nationale des Hôteliers et Restaurateurs de France et des Colonies ». M. Nougé était impressionné par le fait que le mouvement qui a abouti à la loi de 1913 sur le warrant hôtelier n'intéressait qu'une catégorie d'hôteliers : ceux qui exploitent les grands établissements. Il se préoccupait de la situation des moyens et petits hôteliers. Ils constituent la masse, puisque sur 80.000 hôtels exploités en France, 1.000 seulement sont de grands hôtels. Ils sont dignes d'intérêt parce que, en dehors de toute spéculation, ils contribuent à la vie économique et au progrès de la plupart des villes françaises. Or si l'on envisage de ce côté la question hôtelière, on conçoit que le crédit réel pur et simple tel qu'il résulte du warrant, par exemple, est inefficace. L'application de la loi du 30 avril 1906, observait M. Nougé, a suffisamment montré que le warrant agricole ne fonctionne que dans les régions où le crédit agricole est organisé. Il en sera de même en matière d'hôtellerie et à la base de tout système de crédit, il convient de placer *l'association*, moyen de contrôle et de secours. Grâce à l'association des hôteliers, le crédit pourra être personnel puisque la valeur morale et la capacité professionnelle de l'emprunteur seront prises en sérieuse considération. De la sorte, le crédit deviendra exclusivement professionnel : il sera obtenu à bon

marché, si l'on fait fond sur le concours de l'Etat. Enfin le programme devra comporter le crédit à long terme.

Rappelons pour mémoire que le projet de M. Nougé prévoyait les dispositions suivantes :

Il sera constitué des sociétés à parts nominatives, transmissibles par cession avec l'agrément de la société. Les parts seront de 100 francs. La France sera divisée en 30 régions hôtelières. Chaque affilié possédera au moins quatre actions et sera membre d'un syndicat hôtelier. L'avance de l'Etat sera égale à quatre fois le montant du capital entièrement versé et les sociétaires garantiront le remboursement de cette avance. Les prêts seront effectués pour une durée de 3 à 10 ans, au taux d'intérêt de 3 %, avec amortissement annuel obligatoire. Ils ne dépasseront pas la moitié de la valeur du fonds de commerce, ni 80.000 francs. Ils seront affectés à un usage professionnel. Un comité d'escompte de 7 hôteliers décidera de l'opportunité des prêts. Ils seront garantis par un cautionnement sur warrant ou une assurance en cas de décès. L'Etat versera 5 millions sur les 25 millions de la redevance de la Banque de France. Ces opérations seront contrôlées par l'Etat.

3° On a proposé aussi de confier le Crédit hôtelier au Crédit Foncier. Cet établissement adjoindrait à ses opérations des prêts sur fonds d'hôtels, gagés par des nantissements et consentis dans des conditions analogues à

celles des prêts hypothécaires. Le Crédit Foncier se procurerait les capitaux nécessaires par l'émission de valeurs à lots.

Le législateur s'est arrêté en 1913 à une autre modalité d'organisation du Crédit hôtelier. Il a pensé trouver dans le système du warrant, déjà appliqué en faveur du crédit au commerce, à l'industrie et à l'agriculture, un régime susceptible d'écarter les obstacles qui entravaient la distribution du crédit aux exploitants d'hôtels. Le warrant hôtelier permettra de trouver des fonds d'emprunt, en offrant un gage sans dépossession les capitalistes se montreraient plus empressés, s'ils trouvaient dans les éléments corporels du fonds une garantie efficace du remboursement de leurs avances; enfin, grâce à la faculté d'escompte, ils pourraient se dégager des risques de l'opération et les établissements de crédit, avec la Banque de France au sommet, deviendront le pivot du crédit hôtelier.

Un seul obstacle pouvait arrêter les capitalistes désireux de financer des entreprises hôtelières : les biens offerts en garantie sont déjà le gage du bailleur de l'immeuble dont le privilège passe le premier et couvre des créances d'un montant souvent considérable. Mais la loi sur le warrant agricole avait créé un précédent et *fait céder le privilège traditionnel du bailleur devant les besoins du crédit*, la matière hôtelière, de sérieuses con-

sidérations justifiaient la réduction de cette prérogative, excessive d'après le droit commun et déjà atteinte en 1872.

Le gage du bailleur de l'immeuble affecté à l'usage d'hôtel porte sur un matériel, un mobilier, un outillage affectés à l'exploitation du fonds. Par leur destination même, ces éléments restent dans les lieux loués. Le gage ne peut être déplacé sans que l'attention soit éveillée; un déménagement clandestin n'est pas à craindre. Le bailleur conserve donc une garantie qu'il n'a pas sur le locataire ordinaire.

D'autre part, l'actif réalisable du fonds de commerce représente plusieurs fois le loyer. « Un fonds d'hôtel a  
« surtout une valeur basée sur la *durée du bail* et la  
« *clientèle*. Il suffit pour s'en rendre compte d'examiner  
« les transactions hôtelières nombreuses qui se font cha-  
« que année dans notre région (Riviera ou Côte d'Azur).  
« On verra ainsi que, si un fonds d'hôtel est vendu par  
« exemple 400.000 francs, à peine la moitié de cette  
« somme est attribuée pour la valeur du matériel, du  
« mobilier et de l'agencement et que le surplus repré-  
« sente la valeur de la clientèle et le droit au bail (1). »  
D'après cette indication, le mobilier, matériel et outillage d'un hôtel représentent donc environ la moitié de la

(1) Rapport de MM. Chabert et Lejeune-Sacconay à la Commission extraparlémentaire.

valeur du fond. *Les loyers à garantir seront toujours bien inférieurs et, sans injustice, on peut laisser place à un privilège parallèle au privilège du bailleur.* Le législateur n'a pas anéanti, mais seulement restreint les garanties du bailleur. Il lui a réservé un droit de contrôle sur l'emprunt.

L'institution du warrant hôtelier a été préconisé par les représentants de l'industrie hôtelière. Le Parlement l'a consacré par la loi du 8 août 1913, mais on peut dire que ses véritables auteurs sont les hôteliers eux-mêmes, qui ont jeté les bases du warrant et ont créé en sa faveur un mouvement d'opinion.

Ce mouvement est né au sein de l'Union régionale des Hôteliers de la Côte d'Azur, où la crise et l'emprise étrangère se faisaient sentir d'une manière particulièrement aiguë. Pour y remédier, ce groupement avait mis à l'étude l'organisation du crédit hôtelier.

Le 1<sup>er</sup> mars 1911, MM. Chabert et Lejeune-Saconnay, hôteliers à Nice, soumettaient sur la question un rapport à la Commission extraparlamentaire chargée d'étudier les modifications à apporter au privilège de la Banque de France, prorogé le 17 novembre 1897 jusqu'en 1920, mais qui pouvait cesser en vertu d'une loi de 1922. Ces deux membres de l'Union régionale des Hôteliers de la Côte d'Azur ne proposaient pas le vote d'une loi distincte, mais l'addition de quelques dispositions complémen-

taires à la loi du 17 mars 1909, et la constitution d'un nantissement de premier rang, qui serait créé sur les fonds d'hôtels pour en constituer le warrant. La conclusion pratique des rapporteurs était d'amener l'Etat à obtenir de la Banque de France l'acceptation du warrant-hôtelier « qui, disaient-ils, ne peut exister en dehors de notre grande banque nationale ».

Le privilège de la Banque de France ayant été renouvelé pour quelques années, les passages de ce rapport relatifs à l'acceptation du warrant hôtelier furent supprimés lors de la rédaction définitive et la motion se traduisit par une subvention de la Banque pour dotation du crédit commercial.

A la fin de l'année 1911, le Congrès national des villes d'eau, réuni à Paris, émit un vœu en faveur du warrant hôtelier, sur l'initiative de *M. Perréard*, président de « l'Union régionale des Hôteliers de la Côte d'Azur ».

Le 24 janvier 1912, *M. Perréard* fit adopter un vœu analogue par la Chambre de Commerce de Nice. Puis, la presque unanimité des Chambres de Commerce se rallièrent à ce vœu.

Saisi par cette voie des desiderata de l'industrie hôtelière, *M. Fernand David*, Ministre du Commerce, demanda des précisions au Président de « l'Union régionale des Hôteliers de la Côte d'Azur », et promit de faire mettre à l'étude par ses services le vœu de la Chambre de Com-

merce de Nice. Un rapport détaillé lui fut adressé par l'Union régionale, le 12 février 1912, et le 24 février, « l'Association Syndicale des Alpes et de la Vallée du Rhône » lui soumit un rapport conçu dans le même esprit.

Le mouvement d'opinion se généralisait. Le 15 avril, dans une lettre adressée aux Présidents des Syndicats Hôteliers de France, le Président de « l'Union régionale des Hôteliers de la Côte d'Azur » constatait que « les appuis étaient venus de partout, sans distinction aucune ». La presse hôtelière préconisait vigoureusement la réforme et les grands quotidiens eux-mêmes lui apportaient leur appui.

Les points essentiels du projet d'institution du warrant hôtelier furent définitivement acceptés le 23 juin 1912, au Congrès des Hôteliers organisé par « l'Association des Hôteliers des Alpes et de la Vallée du Rhône », tenu à Evian et présidé par M. Fernand David.

Le Ministre du Commerce fit alors venir M. Chabert à Paris, pour collaborer avec les services du Ministère à la rédaction définitive du projet que, avec son collègue, M. Briand, il trouvait « parfait », comme il le déclarait dans son discours au banquet de clôture du Congrès de « l'Union Nationale des Syndicats Hôteliers », le 21 novembre 1912.

Le projet fut déposé par MM. Fernand David et Briand

au nom du Gouvernement, à la séance de la Chambre des Députés du 12 juillet 1912. Un bref exposé des motifs rappelait les considérations économiques et juridiques qui le justifiaient. Sur le rapport de M. Lefol, la Chambre adopta le projet sans discussion, à l'unanimité de 568 votants.

La Commission du Sénat apporta quelques modifications au texte de la Chambre, concernant les formalités de procédure et spécifiant la non-rétroactivité de l'institution. Sur le rapport de M. Goiraud et après quelques explications du Président de la Commission, le projet fut définitivement voté le 8 AOÛT. Il est devenu la loi du 8 AOÛT 1913, insérée au *Journal Officiel* du 10 AOÛT 1913.

Une loi du 17 MARS 1915 a apporté à la loi du 8 août 1913, des modifications sur quelques points que nous développerons plus loin.

Connaissant la genèse de la loi sur le warrant hôtelier et les motifs qui l'ont inspirée, nous étudierons son fonctionnement au point de vue juridique en la rapprochant : 1° du warrant ordinaire et 2° du warrant agricole ; 3° ainsi que du gage commercial et 4° du nantissement des fonds de commerce.

Cette analyse juridique nous permettra de pénétrer l'esprit de l'institution du warrant hôtelier et de porter sur elle une appréciation critique.

Dans la conclusion de cette étude, nous ferons la critique d'ensemble de cette institution et nous exposerons les motifs pour lesquels elle n'a pas donné les résultats que ses promoteurs en avaient attendu.

---

# La loi de 1913 considérée en elle-même

---

## CHAPITRE PREMIER

### Qui peut constituer un Warrant-hôtelier

---

L'article premier de la loi du 8 août 1913 s'exprime en ces termes : Tout exploitant d'hôtel à voyageurs peut « emprunter sur le mobilier commercial, le matériel et « l'outillage servant à son exploitation. »

L'expression « Hôtel à voyageurs » a une signification très claire, qui permet de délimiter avec précision la catégorie professionnelle à laquelle est offert le bénéfice de la loi du 8 août 1913. Juridiquement, comme dans le langage courant, l'hôtel « est un immeuble occupé par un tenancier qui fait profession de recevoir des hôtes, des passants, plus particulièrement des voyageurs, de les loger et de les nourrir moyennant une rétribution » (1). L'expression « hôtel » doit être entendue de tout établissement répondant à cette définition, modeste ou luxueux (par exemple les auberges de village et hôtels

(1) Gensoul : *Manuel élémentaire du droit hôtelier*, p. 7.

garnis des quartiers populeux comme les somptueux palaces).

Au contraire, doivent être écartés du bénéfice du warrant hôtelier les établissements qui ne fournissent pas le logement, tels que restaurants, brasseries, cafés, etc. Ils ne rentrent pas dans la dénomination générique d'hôtels et ils intéressent moins directement le développement du tourisme qui a préoccupé le législateur de 1913.

La question est plus délicate pour les établissements qui, sans porter le nom d'hôtels, fournissent aux particuliers, soit le logement et la nourriture, comme les pensions de famille, soit le logement seul comme les locations meublées.

A. — *Les pensions de famille* dans les stations balnéaires et thermales, ne se distinguent guère des hôtels que par la durée du séjour. Elles reçoivent des clients à la quinzaine, au mois, ou pour la durée normale de la cure ou de la saison. De plus, elles comportent un prix global pour le logement et la nourriture. Elles conviennent à des familles nombreuses qui recherchent avant tout la stabilité des conditions matérielles pendant leur séjour. L'hôtel, au contraire, semble destiné plutôt aux « passants » qui se réservent la liberté de fixer la durée de leur séjour et de prendre leurs repas au dehors. La location à la journée, moyennant un prix fixé pour le loge-

ment seul, serait la caractéristique de l'hôtel. Néanmoins on rencontre des pensions de famille avec restaurant accessible aux passagers et l'idéal des hôteliers est de trouver des « pensionnaires » pour la saison.

La démarcation de l'hôtel et de la pension de famille est donc malaisée et la question mérite d'être résolue d'après les circonstances de fait. Si l'on prend pour guide l'esprit du législateur de 1913, il serait peu équitable de refuser le bénéfice du warrant aux tenanciers de pensions de famille, exploitées dans le but de recevoir et de retenir des voyageurs dans les stations thermales, balnéaires ou touristiques.

B. — *Les locations meublées* de villas, d'appartements, de chambres, offrent à ces régions des ressources supplémentaires de logement. Leurs caractéristiques sont cependant assez différentes de celles des hôtels à voyageurs, pour écarter l'application à leur profit de la loi de 1913. Elles constituent souvent des exploitations saisonnières, intermittentes. Les capitaux engagés sont peu importants ; leur immobilisation est fréquemment temporaire, lorsque les locaux et les installations sont, en dehors de la saison, à l'usage personnel de l'exploitant. L'exploitation de locaux meublés n'a pas le caractère d'une entreprise commerciale ; elle n'en comporte pas les risques. Au point de vue fiscal, elle est soumise à un régime très

différent. Par ces caractères propres, l'exploitation d'une location meublée ne soulève pas avec la même acuité le problème de crédit que le législateur du 8 août 1913 s'est proposé de résoudre.

La question d'hôtel de voyageurs, ainsi précisée, une autre question se pose : Quelles personnes exploitant de tels hôtels peuvent réclamer le bénéfice de la loi du 8 août 1913 ?

Les termes « TOUT EXPLOITANT » de l'article premier, de la loi de 1913 sont tout à fait généraux et commandent une interprétation large. La loi sur le warrant hôtelier s'applique à tous exploitants d'hôtels, quelle que soit la forme de l'exploitation, entreprises individuelles, sociétés en nom collectif, en commandite par action, à responsabilité limitée.

A un autre point de vue, la généralité du texte mérite d'être remarquée. La loi est applicable, à défaut de disposition contraire, aux exploitations quelle que soit leur nationalité. Il est permis de regretter que le législateur n'ait pas cru devoir réserver aux entreprises et sociétés françaises le bénéfice du warrant hôtelier. L'exclusion des entreprises étrangères eût été conforme aux intentions des promoteurs de la loi, qui déploraient de voir l'industrie hôtelière française passer en des mains suisses ou allemandes. Mais en présence des termes généraux de l'article premier, à défaut de disposition expresse dans

la loi, il est impossible de refuser à des étrangers le bénéfice du warrant hôtelier.

Le terme « exploitant » ne précise pas non plus la qualité juridique du tenancier de l'établissement hôtelier. L'exploitant peut être le propriétaire même de l'immeuble où l'hôtel est installé, ou le locataire de l'immeuble, propriétaire du fonds de commerce qu'il a créé ou qu'il a acquis par un des procédés de cession du droit commun.

La pratique récente offre aussi des procédés d'exploitation des fonds par des individus qui n'en sont pas propriétaires. La « *mise en gérance* » des fonds de commerce est devenue fréquente. Le gérant d'un fonds d'hôtel a-t-il le droit d'en warranter le matériel et l'outillage, et quel est, à l'égard des tiers, le sort d'une telle opération?

La question ne saurait se résoudre par une réponse uniforme. Suivant les circonstances de fait, la mise en gérance des fonds de commerce s'analyse, en effet, en des opérations juridiques de nature très variable, et la question doit être examinée à la lumière des principes généraux.

1° La mise en gérance peut constituer un *mandat* ou un *louage de services*, qui place le gérant dans la situation d'un préposé, le mandant, le commettant demeurant propriétaire du fonds de commerce; lui seul peut le ven-

dre ou le donner en nantissement. En vertu du contrat intervenu avec son gérant, l'effet des actes juridiques accomplis par celui-ci avec les tiers passera, par représentation, sur la tête du mandant ou du commettant. Ce n'est donc pas le gérant qui est juridiquement « l'exploitant » du fonds au sens de la loi du 8 août 1913 : c'est le mandant ou le commettant. C'est celui-ci qui a la qualité de commerçant, qui est assujetti à la patente, à la cédule des bénéfices commerciaux. Le propriétaire du fonds, seul exploitant, a seul le droit de le warranter.

Si le gérant emprunte, s'il warrante le matériel et l'outillage de l'hôtel, c'est le propriétaire du fonds qui deviendra débiteur gagiste.

2° La situation est moins simple, alors que le gérant est un *prête-nom* ou exploite le fonds en vertu d'un contrat de louage de choses moyennant un loyer fixe. Sans doute, entre les parties, le contrat de gérance s'exécute d'après sa nature propre. Le prête-nom doit rendre compte de ses actes au mandant; c'est celui-ci qui en bénéficie ou en supporte les conséquences. Le mandant reste propriétaire du fonds; il peut seul le donner en nantissement et en warranter le matériel et l'outillage.

Mais les tiers qui traitent avec le prête-nom, notamment les fournisseurs de marchandises, ignorent sa qualité. A la différence de la vente du fonds, la mise en gérance peut rester occulte. Elle n'est pas assujettie à

des publications dans les journaux d'annonces légales (art. 3 de la loi du 17 mars 1909) puisqu'il n'y a pas vente (2), ni à une inscription au greffe du Tribunal de Commerce (art. 10 de la même loi) ni même à une inscription au registre du commerce puisque l'art. 5, n° 4 et 8 de la loi du 18 mars 1919 n'assujettit à cette formalité que le nantissement ou la cession du fonds.

La jurisprudence reconnaît aux fournisseurs une double action contre le prête-nom, tenu personnellement comme tout mandataire qui n'a pas fait connaître sa qualité (3) et contre le mandant, soit par l'action oblique de l'art. 1166 Code civil (4), soit par l'action *de in rem verso* si le mandant a profité de l'acte fait par le prête-nom (5). Donc, à supposer que le gérant prête-nom ait acheté des fournitures, procédé à des installations ou transformations dans l'hôtel qu'il exploite et constitué en garantie un warrant, bien qu'il ne soit pas propriétaire des objets warrantés et bien que, dans ses rapports avec le commettant il n'agisse pas pour son propre compte, le jeu des principes généraux conduit à valider l'opération, achat ou prêt et garantie qui l'accompagne, au profit des créanciers. *Si le gérant est locataire du fonds de commerce*, il a tous les risques des opérations com-

(2) Trib. com. Marseille, 26 mars 1912.

(3) Paris, 3 déc. 1869. Journal Trib. com., 1870, p. 446.

(4) Paris, 2 déc. 1865, Journal Trib. com., 1866, p. 404.

(5) Rép. Dalloz. V° Mandat n° 302. — Req. 5 mai 1879. D. 79.1.463.

merciales, il est tenu personnellement du montant des fournitures qu'il commande.

Les créanciers pourront-ils invoquer le bénéfice du warrant que le gérant leur a constitué ? Le locataire du fonds, n'en ayant que la détention, ne peut le vendre, ni le constituer en nantissement. Il ne saurait davantage constituer un warrant sur le matériel et l'outillage compris dans la location du fonds. Cependant, en raison du caractère occulte du contrat de location, qui n'est pas soumis aux formalités de publicité de la vente ou du nantissement des fonds de commerce, les intérêts des tiers contractant risquent d'être compromis. A l'égard des fournisseurs, le Tribunal de Commerce de la Seine fait une distinction : a) Si le propriétaire a fait connaître aux tiers, par des publications, que son établissement était tenu par un gérant, il n'est pas tenu des dettes de fournitures, sauf de celles qui ont profité au fonds, par exemple les fournitures de matériel (6) ; b) S'il n'a pas rendu public le contrat de gérance, il est tenu du paiement des fournitures : les fournisseurs, disent les juges, ont fait alors confiance au fonds (7). L'action a pour fondement la faute commise par le propriétaire en n'avertissant pas les tiers de la mise en gérance et en

(6) Trib. com. Seine, 27 mai 1885. Journal Trib. com. 1886, p. 194.

(7) Trib. com. Seine, 4 janvier 1868. Journal Trib. de com. 1868, p. 194.

leur laissant croire que c'était toujours pour son compte que les fournitures étaient livrées.

Aucun texte, il est vrai, n'oblige les fournisseurs à consulter les journaux d'annonces légales où le contrat de gérance est publié, puisque cette publication n'est pas obligatoire. Mais, en faveur de la distinction faite par le Tribunal de commerce, on peut invoquer la jurisprudence, antérieure à la loi de 1909 qui sanctionnait, en dehors de toute disposition législative, l'usage de publier les ventes de fonds. En matière de commerce, les usages ont d'ailleurs force obligatoire. Cette distinction jurisprudentielle conduit, en ce qui concerne le warrant hôtelier, aux conséquences suivantes : 1° *Si le contrat de location du fonds a été rendu public*, les tiers sont prévenus que l'exploitant, simple locataire, n'a pu valablement warranter les éléments du fonds : le warrant constitué par lui demeure sans effet.

2° *Si le contrat n'a pas été publié*, les tiers peuvent s'en prendre au propriétaire pour le paiement des fournitures faites au gérant. Le propriétaire est responsable à raison de sa faute. A l'égard des tiers, il est censé avoir agi par préposé. Il leur doit des dommages-intérêts adéquats au préjudice, c'est-à-dire le paiement des fournitures et le maintien du warrant qui en garantit le prix.

Les solutions qui précèdent supposent que le fonds de commerce a été donné en location avec tous ses éléments

corporels et incorporels, y compris le matériel et l'outillage. Mais le locataire peut, au début ou au cours de son exploitation, avoir apporté des améliorations dans ces éléments matériels du fonds. Par exemple, il a installé l'électricité, le chauffage central, l'eau courante. Il a mis dans les chambres des glaces, des armoires, des chaises, des lavabos, il a aménagé des salles de bains, une salle de restaurant, etc... Si le matériel ainsi introduit dans l'hôtel conserve son individualité et n'est pas incorporé à la construction même par une immobilisation par nature, le locataire du fonds, propriétaire de ce matériel, peut naturellement le donner en garantie sous forme de warrant hôtelier. En cas de conflit avec le bailleur du fonds, l'état des lieux et l'inventaire dressés à la prise de possession préciseront quelles installations et quels objets appartiennent respectivement au propriétaire et au locataire du fonds.

La mise en gérance d'un fonds de commerce, au lieu d'être sincère, peut avoir pour but de déguiser un autre contrat, pratiquement une vente de fonds, pour tourner la prohibition de cession contenue dans le bail ou pour éviter le paiement des droits de mutation, ou pour écarter l'opposition des créanciers sur le prix de vente du fonds. Entre les parties, c'est le pseudo-gérant qui est devenu propriétaire du fonds. Il pourra le vendre, le donner en nantissement, constituer un warrant hôtelier.

Le cédant ne pourrait d'ailleurs exciper de la contre-lettre pour demander l'annulation d'un warrant émis, car les contre-lettres ne peuvent nuire aux tiers (article 1121 du Code civil). On admet qu'elles peuvent au contraire leur profiter : ils invoqueront donc à bon droit, le bénéfice du warrant créé par le pseudo-gérant, la fraude et la simulation peuvent être prouvées par témoins, présomptions (8) (tous moyens). Enfin on rencontre assez fréquemment des conventions aux termes desquelles le locataire d'un fonds de commerce en deviendra propriétaire quand il aura payé un certain nombre d'annuités, dénommées loyers, mais dont chacune contient en réalité une partie du prix. D'après la doctrine (9), ces locations-ventes sont assujetties à la publicité prévue pour les ventes de fonds de commerce par la loi du 17 mars 1909. L'article 3 de cette loi vise, en effet, expressément « toute vente ou cession d'un fonds de commerce consentie sous la forme d'un autre contrat ».

La publication du contrat avertit les tiers qui contractent avec le locataire de sa véritable situation juridique. Jusqu'au paiement intégral du prix, il est seulement locataire du fonds. La propriété ne lui en est transférée qu'à

(8) Cass. Req., 9 déc. 1913. Recueil, Gaz. Trib. 1914. 1. sem. 1.150.

(9) Moutier et Faucon : « De la vente et du nantissement des fonds de commerce », n° 179.

l'époque du terme prévu pour le dernier paiement. Jusqu'à ce moment, il ne peut warranter les éléments corporels du fonds, sauf, comme nous l'avons vu plus haut, ceux qu'il y aurait lui-même introduits et dont il serait propriétaire.

---

## CHAPITRE II

### Sur quels objets peut porter le Warrant-hôtelier

---

Aux termes de l'article premier de la loi du 8 août 1913, l'exploitant d'hôtel peut emprunter par warrant « sur le mobilier commercial, le matériel et l'outillage servant à son exploitation ». Il importe de préciser avec soin quels objets peuvent être donnés en warrant par l'hôtelier. Il sera intéressant de comparer ensuite le warrant hôtelier quant aux objets sur lesquels il peut porter, avec le nantissement des fonds de commerce et le warrant agricole.

*Le mobilier commercial* d'un hôtel se compose de la literie, du linge, du matériel accessoire des chambres, tapis, meubles meublants, rideaux, etc.

On entend par *matériel* les outils de cuisine, casseroles et batteries de cuisine, couverts en argent ou en métal, plats, service de porcelaine, etc., et. On peut y ajouter les voitures, chevaux, automobiles servant au transport des voyageurs entre la gare et l'hôtel, au trans-

port des denrées ou fournitures achetées par l'établissement.

L'outillage comprend les installations mécaniques ou accessoires servant à mettre en œuvre l'exploitation de l'hôtel tels que fourneaux à gaz; compteurs à gaz, à eau, compteurs électriques, lorsqu'ils sont la propriété de l'exploitant du fonds. Le warrant n'est, en effet, qu'une modalité du gage. Il ne peut être constitué que par une personne propriétaire des objets donnés en garantie.

Le warrant-hôtelier, comme les autres modalités de warrant, et plus particulièrement comme tout droit de gage, ne peut porter que sur des *choses mobilières* de leur nature. Certaines installations faites par l'exploitant, conduites d'eau, gaz, électricité, s'incorporent à l'immeuble et deviennent des immeubles par nature. L'hôtelier locataire de l'immeuble ne peut les donner en warrant, même si le bail lui réserve en fin de jouissance le droit à une indemnité ou la faculté de les enlever : ces installations sont en effet devenues immobilières. Pour cette raison l'hôtelier même propriétaire de l'immeuble ne pourrait les warranter, mais elles seraient comprises à titre d'accessoires dans la constitution d'hypothèque sur l'immeuble.

*Le principe général du caractère exclusivement mobilier du gage civil ou commercial avait fait écarter par le législateur de 1913 la faculté de warranter les immeu-*

*bles par destination.* La même règle avait été déjà adoptée par la loi du 30 avril 1906 sur les warrants agricoles. (Article premier, alinéa 1<sup>er</sup>.) Mais cette exclusive, conforme aux principes généraux du droit, restreignait l'utilité de la loi nouvelle pour les hôteliers propriétaires de leur immeuble; leur mobilier commercial, leur matériel et outillage servant à l'exploitation du fonds deviennent immeubles par destination, par application de l'article 524 du Code civil, que la doctrine et la jurisprudence s'accordent à étendre au cas d'exploitation commerciale. Ils se trouvaient ainsi exclus du bénéfice du warrant-hôtelier et moins bien traités à cet égard que les exploitants non propriétaires de l'immeuble, dont le matériel d'exploitation demeure immeuble par nature.

Ce résultat de l'immobilisation par nature dépassait le but visé par les auteurs du Code civil en consacrant cette théorie : ils s'étaient seulement préoccupés d'éviter la séparation du fonds des objets mobiliers qui en sont l'accessoire.

La loi du 17 mars 1915 a bientôt fait disparaître cette inégalité. Elle a modifié l'article premier de la loi du 8 août 1913, en ajoutant aux mots « sur le mobilier commercial, le matériel et l'outillage servant à son exploitation », les mots « même devenus immeubles par destination ».

Le propriétaire exploitant un hôtel dans son immeu-

ble peut donc aujourd'hui warranter les objets servant à cette exploitation dans les mêmes conditions que l'exploitant non propriétaire. Comme, d'autre part, les immeubles par destination sont compris à titre d'accessoires dans la constitution d'hypothèque faite sur l'immeuble, il peut en résulter un conflit sur les immeubles par destination, entre les créanciers hypothécaires et le porteur d'un warrant-hôtelier. La loi du 17 mars 1915 a pris soin de régler ce conflit, dont nous exposerons plus loin la solution.

La loi du 8 août 1913 ne mentionne pas, parmi les éléments warrantables, *les marchandises*; c'est à vrai dire un élément secondaire dans les fonds d'hôtel. Cependant, les hôtels de quelque importance ont des stocks de denrées alimentaires, de conserves notamment, et surtout « une cave » garnie de vins et liqueurs pour une valeur souvent considérable. Il semble normal d'admettre le warrant sur ces marchandises. Dans la terminologie juridique, on peut, d'ailleurs, les englober dans l'expression de mobilier commercial.

En résumé, le warrant-hôtelier peut avoir pour objet tous les éléments mobiliers corporels du fonds de commerce et, depuis la loi du 17 mars 1915, les immeubles par destination affectés par le propriétaire de l'immeuble à l'exploitation de l'hôtel.

La formule employée par l'article premier de la loi

de 1913, modifiée en 1915, exclut au contraire du warrant-hôtelier *les biens mobiliers appartenant à l'hôtelier* et qui ne seraient pas affectés à l'exploitation de son commerce. Il en est ainsi par exemple des meubles meublants et autres objets mobiliers garnissant son habitation personnelle : linge, vêtements, argenterie, automobile servant exclusivement à l'usage personnel de l'hôtelier.

Le privilège du bailleur, auquel le warrant-hôtelier porte une atteinte, subsiste donc avec son étendue de droit commun sur les objets garnissant les locaux affectés à l'usage personnel de l'hôtelier. Cette solution est logique. Le législateur en créant le warrant-hôtelier a voulu instituer un moyen commode de crédit au profit des exploitants de l'industrie hôtelière. Il est naturel que ce crédit tire son appui et sa garantie exclusivement des éléments affectés à l'exploitation commerciale.

La formule de l'article premier de la loi du 8 août 1913 apporte aussi une autre limite au warrant-hôtelier. *Il ne peut recevoir pour affectation que les éléments corporels du fond de commerce, à l'exclusion de ses éléments incorporels.* Sur ce point, le warrant-hôtelier diffère du gage civil et du gage commercial, qui peuvent porter, soit sur des marchandises ou autres objets corporels, soit sur des créances cessibles ou négociables. Il diffère aussi du nantissement du fonds de commerce.

Sous l'empire du Code civil et du Code de commerce, puis de la loi du 1<sup>er</sup> mars 1898, la jurisprudence englobait dans le nantissement la clientèle et le bail, l'outillage et les marchandises (1). La loi du 17 mars 1909 exclut les marchandises du nantissement du fonds. Sont seuls susceptibles d'y être compris : la clientèle avec l'enseigne, le nom, le droit au bail. Le mobilier commercial, matériel et outillage et les droits de propriété industrielle attachés au fonds n'y sont pas compris. A défaut donc de désignation expresse, le nantissement ne porte que sur les éléments incorporels du fonds de commerce (2).

De même, le privilège du vendeur de fonds de commerce porte seulement à défaut de détermination précise des éléments du fonds, sur l'enseigne et le nom, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage, à l'exclusion du matériel et des marchandises. Une convention expresse est nécessaire pour l'étendre aux éléments corporels et il faut alors établir des prix distincts pour les éléments incorporels, pour le matériel et pour les marchandises, et le privilège s'exerce distinctement sur les prix afférents respectivement à ces éléments distincts. (Art. 1<sup>er</sup>.)

(1) Req. 13 mars 1888. D. 88.1.351; Paris, 2 nov. 1898. D. 99.1.196. Cass. 31 oct. 1906. D. 1906.1.528.

(2) Thaller et Percerou: *Traité élém. de Droit commercial*, 7<sup>e</sup> édition, p. 691.

Le warrant-hôtelier ressemble, au contraire, par son objet au warrant-commercial général et au warrant-agricole, qui portent aussi uniquement sur des objets corporels, marchandises déposées dans les magasins généraux, produits agricoles ou industriels de l'exploitation agricole. Cependant la loi du 30 avril 1906 (art. 1<sup>er</sup>) exclut expressément du warrantage agricole les immeubles par destination. La formule de ce texte, en limitant le warrant aux produits, écarte aussi le matériel et l'outillage agricoles, apportés par le fermier comme par le propriétaire du sol exploitant lui-même. Quant aux warrants de la loi du 28 mai 1858 ils ne se conçoivent pas sur le matériel et l'outillage de l'industriel ou du commerçant, puisqu'ils supposent des marchandises déposées dans un magasin général et destinées à la vente.

Cette analyse de l'objet du warrant-hôtelier, comparé à l'objet du nantissement des fonds de commerce et à l'objet des warrants ordinaires et du warrant-agricole, nous conduit à une observation intéressante : en dépit du rapprochement que son nom même paraît suggérer, le warrant-hôtelier constitue un instrument de crédit plus voisin peut-être, au point de vue économique, du nantissement des fonds de commerce, que des autres modalités de warrants. Sans doute, comme ceux-ci, porte-t-il exclusivement sur des biens mobiliers corporels, tandis que le nantissement constitue une garantie

sur les éléments incorporels et corporels. Mais, tandis que le warrant ordinaire et le warrant-agricole portent sur des marchandises ou des produits, c'est-à-dire sur des capitaux circulants ou sur les résultats de la production, *le warrant-hôtelier comme le nantissement porte sur des capitaux fixes, immobilisés économiquement, sinon juridiquement, dans l'exploitation.*

Cette diversité dans l'objet sur lequel porte la garantie d'un emprunt n'est d'ailleurs pas le résultat de dispositions législatives prises arbitrairement. Elle correspond à la nature des choses, au but économique de l'opération. Le warrant sur marchandises déposées dans les magasins généraux, le warrant sur produits agricoles, permettent aux commerçants, à l'agriculteur, d'attendre une occasion favorable de vente, et de ne pas déprécier les cours en jetant leurs stocks ou denrées sur le marché. Autrement dit : ils ont pour but de couvrir des opérations de crédit à court terme, appelées à se résoudre à une proche échéance par la vente de produits dont la destination est d'être vendue. Le commerçant qui donne son fonds en nantissement fait généralement une opération de crédit à plus *long terme*. L'acheteur d'un fonds se propose de payer le prix sur les produits de l'exploitation : il envisage des paiements échelonnés sur une assez longue période de temps, et il est normal que, pour les garantir, le vendeur ait privilège sur le fonds même,

sur tout le capital d'exploitation. Vendeur et créancier nanti sont dans une situation économique comparable à celle du vendeur d'immeuble et du créancier hypothécaire qui, en raison de la durée du placement, ont garantie sur le capital immobilier.

L'hôtelier qui constitue un warrant ne cherche pas un crédit à court terme, juste pour attendre l'époque favorable à l'écoulement de sa marchandise. Il se propose d'améliorer l'installation de son établissement en vue d'attirer et de retenir les voyageurs. Le développement du tourisme, but visé par la loi du 8 août 1913 ne saurait être atteint par des opérations à trois mois de date, mais par des crédits d'un an au minimum et surtout par des améliorations et des transformations matérielles, couverts par des prêts à plusieurs années.

Ces observations nous permettent d'expliquer une différence déjà signalée entre le warrant agricole et le warrant hôtelier. La loi du 30 avril 1906 exclut formellement du warrantage agricole les immeubles par destination. Cela se comprend : le warrant agricole est la garantie d'une avance sur les produits de la récolte. L'immeuble par destination est, par définition, un immeuble affecté au service de l'exploitation, donc économiquement parlant, un capital fixe immobilisé. Or l'opération à court terme que le warrant agricole a pour fin de couvrir, est

destinée à se liquider sur les ventes de produits. Il est inutile d'engager en sa faveur des capitaux fixes.

Au contraire, l'hôtelier, qui n'a d'ailleurs pas de produits, ni de marchandises à offrir en garantie, a besoin, à défaut du crédit personnel, pour obtenir des capitaux à échéance d'une ou plusieurs années, d'asseoir la sécurité du prêteur sur des capitaux fixes. En dehors des éléments incorporels de son fonds qu'il ne peut constituer en nantissement, il ne dispose comme garanties que de son matériel, de son outillage et de son mobilier commercial. La situation, il est vrai, n'est pas égale entre le fermier et le propriétaire qui fait valoir lui-même son domaine. Le fermier peut donner en warrantage les animaux nés sur son exploitation et affectés à la culture : ce sont « des produits agricoles » et ce ne sont pas des immeubles par destination. Mais le propriétaire a du moins ses récoltes à offrir en warrant, tandis que l'hôtelier propriétaire de son immeuble perdait complètement, sous la loi du 8 août 1913, le bénéfice du warrant, « puisque mobilier, matériel et outillage deviennent immeubles par destination ». Ainsi s'explique, par le but économique de l'opération, que la loi du 17 mars 1915 ait admis le warrant hôtelier sur le mobilier, le matériel et l'outillage immobilisés par destination, tandis que l'exclusion des immeubles par destination du warrant agricole n'a pas paru choquante et a subsisté.

Si le warrant hôtelier est économiquement plus proche du nantissement du fonds de commerce que des autres formes de warrants, on peut se demander pourquoi le législateur a cru devoir instituer cette forme nouvelle de crédit : *ne fait-elle pas double emploi avec l'institution du nantissement?*... Observons que, jusqu'à la loi du 17 mars 1909, la jurisprudence englobait dans le nantissement du fonds les marchandises. Cette interprétation n'empêchait pas cependant les industriels ou les commerçants de warranter par ailleurs leurs marchandises, après les avoir, au préalable, déposées dans un magasin général. Ce double emploi a pris fin avec la loi du 17 mars 1909, qui exclut les marchandises du nantissement. Or, le warrant hôtelier ne constitue pas une institution inutile et superflue.

1° On sait, en effet, que le nantissement ne porte, sauf convention contraire, que sur les éléments incorporels du fonds. Après avoir offert en garantie sa clientèle et le droit au bail, un hôtelier *pourra, au lieu de donner à un nouveau prêteur un nantissement de second rang, lui assurer une sécurité de premier rang par warrantage des éléments corporels de son fonds.*

2° Le warrant offre, en outre, sur le nantissement, la supériorité d'être *négociable par endossement*, ce qui permet au prêteur de se dégager de l'opération et de rentrer en possession des fonds qu'il a avancés; le war-

rant constitue donc à la fois un titre de gage et un effet de commerce.

3° Enfin, autre avantage pour le prêteur, donc supériorité du warrant pour le crédit de l'hôtelier : la loi du 8 août 1913 *a limité l'étendue du privilège du bailleur* en concours avec le porteur d'un warrant hôtelier. En cas de nantissement, le bailleur conserve intégralement son privilège sur le mobilier et l'outillage garnissant les lieux loués.

4° Enfin, tandis que le nantissement confère au créancier une sûreté réelle, le warrant ajoute à la sûreté réelle consistant dans la valeur des objets warrantés *la garantie éventuelle de la solidarité des signataires successifs du warrant*.

En résumé, on peut voir dans le warrant hôtelier une institution intermédiaire entre le nantissement des fonds de commerce et les autres modalités de warrants. Il se rapproche du nantissement par son but économique : *le crédit à long terme*, et par son objet : les éléments fixes du fonds. Il emprunte aux warrants leur *forme à ordre*, qui en fait des instruments de mobilisation de crédit. Enfin, il tient à la fois du nantissement et du warrant par son caractère de *gage sans dépossession* sur lequel nous devons maintenant insister.

---

### CHAPITRE III

## Le Warrant-hôtelier gage sans dépossession

---

Le gage, civil ou commercial, est un contrat réel. Il implique le déplacement de la possession de la chose engagée. D'après l'art. 2076 (Code civil), reproduit par l'art. 92 du Code de commerce : « Dans tous les cas le « privilège ne subsiste sur le gage qu'autant que ce gage « a été mis et est resté en la possession du créancier, ou « d'un tiers convenu entre les parties. » La dépossession du débiteur est la caractéristique du gage et le différencie de l'hypothèque qui laisse l'immeuble grevé entre les mains du débiteur. Dans le Code civil ces deux ordres de sûretés réelles sont spécialisées : le gage porte sur les meubles, l'hypothèque sur les immeubles. Nous savons que l'impossibilité d'hypothéquer les meubles (art. 2118 et 2119 du Code civil) se fonde sur un double motif. D'une part la sûreté réelle établie sur un meuble sans dépossession du débiteur ne constitue pas en faveur du créancier une garantie sérieuse. Il est impossible de

maintenir au créancier le droit de suite contre les tiers acquéreurs de bonne foi.

D'autre part, il importe à la sécurité des transactions que l'affectation d'un bien à une sûreté réelle apparaisse aux tiers pour l'exercice du droit de préférence aussi bien que du droit de suite. Or si une publicité peut être organisée pour les immeubles, il est, en principe, impossible de l'organiser pour les meubles qui n'ont pas d'assiette fixe.

Le seul moyen d'assurer la garantie du créancier, nanti d'une sûreté mobilière et la sécurité des tiers était donc d'enlever le bien des mains du débiteur par une dépossession matérielle, c'est-à-dire de constituer un gage, contrat réel.

Depuis le Code civil, les besoins du crédit ont déterminé dans la législation un fléchissement dans la rigueur des principes des articles 2078 et 2118. L'intérêt des tiers a passé au premier plan dans l'organisation du crédit et, pour certains meubles qui ont une assiette fixe permettant d'instituer des mesures de publicité, il a paru opportun de réserver aux débiteurs un moyen de crédit sans dépossession, sauf à assurer par d'autres moyens la sécurité du créancier.

Déjà, le Code civil avait admis, à la suite d'une longue tradition, un droit de gage sans dépossession au profit du bailleur d'immeuble sur « le prix de tout ce qui garnit

« la maison louée ou la ferme et de tout ce qui sert à  
« l'exploitation de la ferme ». Néanmoins, la doctrine  
admet que le propriétaire possède le gage aux mains du  
locataire, et que la possession de ce dernier devient  
moins libre, puisque le propriétaire peut s'opposer à  
l'enlèvement des meubles (1). D'après la jurisprudence,  
le bailleur possède le mobilier de son locataire en même  
temps que l'immeuble dont il lui a cédé la jouissance.

Le déplacement de la possession peut aussi avoir lieu  
aux mains d'un tiers convenu. Les dispositions de la loi  
de 1858 sur le warrant et de la loi du 23 mai 1863 (modi-  
fiant l'art. 92, alinéa 2 du Code de commerce), ne sont  
que des applications de cette faculté reconnue par l'arti-  
cle 2072 du Code civil. « Le créancier est réputé avoir  
« les marchandises en sa possession lorsqu'elles sont à  
« sa disposition dans ses magasins ou navires, à la  
« douane ou dans un dépôt public, ou si, avant qu'elles  
« soient arrivées, il en est saisi par un connaissement ou  
« par un dépôt public. »

Ce droit plus récent a créé au contraire de véritables  
hypothèques mobilières sur certains meubles qui ont une  
assiette fixe permettant d'organiser une publicité : bâti-  
ments de mer (lois du 10 décembre 1874 et du 10 juil-  
let 1885 sur l'hypothèque maritime) ; bâtiments de riviè-

(1) Planiol : *Traité élémentaire de Droit civil*, tome II, n° 2.402 Cassa-  
tion 14 déc. 1892. Dalloz 94.1.265. Sirey, 23.1.169; Rouen, 9 déc.  
1896. Dalloz 99.2.137.

re (loi du 5 juillet 1917 sur l'immatriculation des bateaux de rivière et l'hypothèque fluviale); aéronefs (loi du 31 mai 1924, art. 14). Ces hypothèques sont inscrites sur des registres publics où doivent être immatriculés ces divers bâtiments.

D'autre part, sous les noms de nantissement ou de gage, des lois ont institué de véritables hypothèques mobilières, c'est-à-dire des sûretés réelles sans dépossession du débiteur. Sous l'empire du Code civil et du Code de commerce, la jurisprudence avait admis le nantissement des fonds de commerce en dehors de toute mesure de publicité et de l'exploitation du fonds par le créancier gagiste. La délivrance des titres, acte de transmission du fonds et bail du magasin, avec signification au bailleur, équivalait d'après la Cour de cassation, à la mise en possession exigée par l'art. 2072 (2).

La loi du 1<sup>er</sup> mars 1898 a abandonné ce système de nantissement occulte dangereux pour les tiers. Elle a ajouté à l'art. 2075 du Code civil un alinéa ainsi conçu :

« Tout nantissement d'un fonds de commerce devra, à peine de nullité vis-à-vis des tiers, être inscrit sur un registre public tenu au greffe du Tribunal de commerce dans le ressort duquel le fonds est exploité. »

La loi du 17 mars 1909, en même temps qu'elle précise les éléments compris dans le nantissement, a précisé les

(2) Requêtes, 13 mars 1888. D. 88.1.351.

règles de publicité, en suivant généralement les règles de la publicité immobilière, quant à la formalité de l'inscription, à la durée de ses effets, aux conditions de radiation, à la délivrance d'états au public.

Enfin la loi du 18 juillet 1898, aujourd'hui remplacée par la loi du 30 avril 1906, a permis aux cultivateurs de constituer en gage les produits de leur exploitation. On aurait pu imiter l'institution des magasins généraux et créer des magasins généraux pour y entasser les récoltes. On abandonna cette idée, car cette organisation aurait entraîné trop de frais et servi d'instrument aux spéculateurs.

D'ailleurs, les agriculteurs se seraient heurtés, pour déposer leurs produits dans des magasins généraux, à des difficultés auxquelles échappent les commerçants et les industriels. Ils auraient été souvent très éloignés du siège du magasin général; d'autre part, les produits agricoles sont encombrants ou périssables et leur conservation aurait exigé des soins spéciaux et fort coûteux.

Aussi la loi de 1898 a-t-elle autorisé les cultivateurs à conserver la garde des produits warrantés dans les bâtiments ou sur les terres de leur exploitation et même sur pied.

Néanmoins, la loi de 1906 leur réserve la faculté d'en confier le dépôt aux syndicats, comices et sociétés agricoles dont ils sont adhérents, ou à des tiers convenus

entre les parties : c'est l'application du droit commun (art. 2072 du Code civil).

La publicité du warrant agricole est assurée par un registre à souche tenu par le greffier de la Justice de paix du canton et duquel les warrants sont détachés. Les endossements successifs sont reportés sur le registre et les acheteurs de récoltes peuvent s'en faire délivrer des extraits.

*Le warrant hôtelier constitue une nouvelle modalité de gage sans dépossession du débiteur ou d'hypothèque mobilière.* Comme dans les cas précédents, les meubles donnés en garantie ont une assiette fixe, l'établissement commercial qui peut être pris comme base de la publicité. Cette publicité est organisée sur le modèle de la publicité instituée en matière de warrant agricole. Nous aurons à la décrire et à la comparer aux autres modes de publicité qui assurent en matière de crédit le respect des droits des tiers.

Le problème de la publicité résolu, l'hypothèque mobilière soulève, nous l'avons vu, une autre difficulté. Le meuble engagé restant aux mains du débiteur, il est à craindre qu'il ne le fasse disparaître, qu'il ne le cède à un tiers de bonne foi qui sera protégé contre l'exercice du droit de suite du créancier titulaire de la sûreté par la maxime : en fait de meubles, possession vaut titre. Ce danger est aisément évité en matière immobilière par le

jeu combiné de la transcription des aliénations et de l'inscription des hypothèques. Le créancier hypothécaire conserve son droit de suite par l'inscription faite avant la transcription de l'aliénation. De même, les mutations de navires maritimes ou fluviaux ou d'aéronefs étant soumises à immatriculation, le créancier hypothécaire diligent ne se verra pas opposer une vente immatriculée après inscription de son hypothèque.

De même, la vente ou cession d'un fonds de commerce, consentie même sous la forme d'un autre contrat, l'apport en société, l'attribution par partage ou licitation d'un fonds de commerce, doit être publiée dans la quinzaine dans un journal d'annonces légales du ressort du Tribunal de commerce. L'acte doit être préalablement enregistré, ou la mutation déclarée à l'enregistrement. La publication doit être renouvelée du huitième au quinzième jour après la première insertion. Les créanciers du vendeur ainsi avertis, peuvent dans les dix jours de la seconde insertion, former opposition au paiement du prix. D'ailleurs, en cas de vente à l'amiable, le privilège du créancier gagiste, comme celui du vendeur, suit le fonds de commerce en quelques mains qu'il passe. Les articles 2.279 et 2.280 du Code civil ne s'appliquent pas aux fonds de commerce d'après la jurisprudence (3). Ces texte ne concernent, en effet, que les meubles cor-

(3) Cass. 26 janvier 1914. D. 1914.1.112.

corporels. Ils sont donc sans application tout au moins aux éléments incorporels des fonds de commerce, et le droit de suite du créancier nanti ou du vendeur privilégié s'évanouit seulement sur les meubles corporels, matériel, outillage, détachés du fonds et revendus séparément à un sous-acquéreur de bonne foi qui en a pris possession (4).

Les porteurs d'un warrant agricole ou d'un warrant hôtelier ne bénéficient pas de la protection contre la perte du droit de suite résultant de la publicité des aliénations. Ils subissent l'application sur leur gage constitué d'éléments corporels de la maxime : « en fait de meubles, possession vaut titre ».

Le législateur s'est préoccupé de remédier à ce défaut de sécurité sur le terrain du Droit civil. Il a été réduit à établir une *pénalité* sévère contre le débiteur qui anéantirait la garantie de son créancier en vendant avant de l'avoir remboursé, les meubles warrantés. L'art. 14 de la loi du 30 avril 1906 punit tout emprunteur convaincu d'avoir détourné, dissipé ou volontairement détérioré au préjudice de son créancier le gage de celui-ci, des peines de l'abus de confiance, prévues à l'art. 408 du Code pénal, c'est-à-dire d'un emprisonnement de deux ans au

(4) Trib. civil Jonzac, 10 déc. 1912. D. 1913.2.163; Req. 22 avril 1913. D. 1913.1.126; Contra: Rouen, 14 nov. 1908. D. 1911.2.313. Note de M. Percerou.

plus et d'une amende égale au quart du préjudice causé.

L'art. 13 de la loi du 8 août 1913, sur le warrant hôtelier, reproduit cette disposition.

Observons combien est fragile la sécurité du porteur du warrant agricole ou hôtelier. Au lieu d'un droit de suite juridiquement proclamé, opposable aux sous-acquéreurs de bonne ou de mauvaise foi, il doit faire confiance à son emprunteur; il n'a comme garantie que la menace préventive d'une peine contre le débiteur de mauvaise foi. Si celui-ci ne recule pas devant le délit d'abus de confiance, le porteur du warrant voit sa créance perdue, il devient un créancier chirographaire en concours avec la masse.

En dehors de sa responsabilité pénale éventuelle, l'emprunteur sur warrant est tenu cependant d'une responsabilité civile. Le produit warranté, décide l'article premier de la loi du 30 avril 1906, reproduit par l'article premier de la loi du 8 août 1913, reste jusqu'au remboursement des sommes avancées, le gage du porteur du warrant. L'emprunteur est responsable de la marchandise qui reste confiée à ses soins et à sa garde et cela sans aucune indemnité opposable aux bénéficiaires du warrant.

Les formalités matérielles de constitution du warrant hôtelier ont été calquées, sauf quelques différences, sur

celles qu'avait établies la loi du 30 *avril* 1906, pour la création du warrant agricole.

L'expression même de warrant a été empruntée au régime des magasins généraux, mais les marchandises déposées dans les magasins généraux peuvent donner lieu à deux séries d'opérations : des vente ou des nantissements. Le document délivré par le magasin général est double : le *récépissé* à ordre se transmet par endossement chaque fois que la marchandise change de propriétaire. *Le warrant*, ou bulletin de gage, détaché de la même souche, est provisoirement adhérent au récépissé. Le porteur l'en sépare, lorsqu'il veut emprunter et fait du warrant, un titre indépendant à ordre, qu'il remet à son bailleur de fonds, et que celui-ci pourra transmettre par endossement.

Le warrant agricole et le warrant hôtelier sont uniquement des « bulletins de gage ». Ils sont créés directement, sans récépissé préalable, puisque l'objet warranté reste aux mains du débiteur et qu'il peut le vendre et en faire la livraison matérielle. Tandis que le registre des warrants et récépissés est tenu par le magasin général responsable des dépôts, il a fallu, pour les warrants agricole et hôtelier, faire intervenir dans la création du titre de gage, un fonctionnaire public. C'est pour les produits agricoles, le greffier de la justice de paix du canton où se trouvent les produits à warranter, pour le warrant

hôtelier, le greffier du Tribunal de commerce dans le ressort duquel est exploité l'hôtel (loi du 8 août 1913, art. 4).

Pour établir le warrant agricole, le greffier inscrit, d'après les déclarations de l'emprunteur, la nature, la quantité, la valeur et le lieu de situation des produits, gage de l'emprunt, le montant des sommes empruntées, ainsi que les clauses et conditions particulières relatives au warrant, arrêtées entre les parties.

Puis il transcrit sur un registre spécial le warrant ainsi rédigé et, sur le warrant, il mentionne le volume et le numéro de transcription avec la mention des warrants préexistants sur les mêmes produits.

Le warrant est signé par l'emprunteur ou, s'il ne sait signer, par le greffier, en la présence dûment constatée de l'emprunteur. Au lieu d'un acte dressé, puis transcrit sur un registre spécial, le warrant hôtelier est constitué par le volant d'un registre à souche, coté et paraphé. La loi de 1906 permet aux parties d'établir, entre elles, le warrant agricole sans l'intervention du greffier de la justice de paix. Dans ce cas, d'ailleurs, le warrant n'est opposable aux tiers qu'après sa transcription au greffe. La loi de 1913 n'admet pas la constitution du warrant hôtelier par acte privé.

Le volant et la souche du registre portent chacun

d'après les déclarations de l'emprunteur, les indications suivantes :

1° Les noms, professions et domiciles des parties;

2° La nature des objets mis en gage, les indications propres à établir leur identité et à déterminer leur valeur, ainsi que le lieu de leur situation ;

3° L'inexistence d'aucun privilège de vendeur, de nantissement ou de gage sur les dits objets ;

4° Le nom de la Compagnie à laquelle ils sont assurés, ainsi que l'immeuble, pendant toute la durée du prêt contre l'incendie ;

5° Le montant de la créance garantie et la date de son échéance, ainsi que toutes les clauses et conditions particulières arrêtées entre les parties ;

6° La date de la notification de l'acte extrajudiciaire adressé au propriétaire, à l'usufruitier ou à leur mandataire légal, et celle de leur réponse ;

7° Le montant du loyer annuel de l'hôtel et la justification que les loyers énumérés à l'art. 2 ont été acquittés. Le volant contenant les mentions ci-dessus constitue le warrant-hôtelier (loi du 8 août 1913, art. 3).

La loi de 1913 n'indique pas la sanction de l'omission de ces mentions. Est-ce la nullité du warrant? Il y a lieu, nous semble-t-il, dans le silence du texte, de distinguer les mentions substantielles et les formalités secondaires,

sauf à préciser quelles mentions rentrent dans l'une ou dans l'autre catégorie.

De même, il paraît logique d'envisager la sanction distinctement dans les rapports des parties entre elles et dans les rapports du débiteur avec les tiers. 1° Entre *les parties*, le warrant est valablement constitué, quand elles sont d'accord sur les clauses essentielles du contrat ; 2° Mais il n'est opposable *aux tiers*, que si les indications portées au warrant sont suffisantes pour les prévenir de l'existence et de l'étendue du privilège et constituer une publicité efficace.

Ces dispositions de l'art. 3 appellent toutefois diverses observations. Nous renvoyons à l'étude d'ensemble du concours du privilège du bailleur avec le warrant hôtelier, l'examen des mentions contenues sous les n<sup>os</sup> 6° et 7°.

La loi de 1913 exige (art. 3, 4°) la mention du nom de l'assureur des objets warrantés et de l'immeuble. Il en résulte que l'assurance des objets et de l'immeuble pendant toute la durée du prêt, est une condition essentielle du warrantage hôtelier. Cette disposition est très heureuse. L'assurance incendie est une mesure de prévoyance entrée dans les mœurs. Elle constitue une charge normale de la propriété. A l'égard de l'hôtelier emprunteur, l'obligation de s'assurer est le corollaire de la responsabilité des objets warrantés que lui impose l'article premier. Elle entraîne l'obligation d'assurer l'immeuble

et les baux commerciaux imposent normalement cette charge au locataire principal de l'immeuble. Le bailleur de fonds est intéressé à vérifier si l'emprunteur a effectivement assuré l'immeuble et les objets warrantés, puisque, aux termes de l'art. 10, il a, sur les indemnités d'assurances, en cas de sinistres, les mêmes droits et privilèges que sur les objets assurés. C'est l'application du principe de la *subrogation*, d'ailleurs consacré en termes généraux, pour les indemnités d'assurances de toutes sortes, au profit de tous les créanciers gagistes, privilégiés ou hypothécaires, par l'art. 2 de la loi du 19 février 1889. Ce texte ajoute que, néanmoins, les paiements faits de bonne foi avant opposition sont valables. L'art. 10 de la loi du 8 août 1913 ne reproduit pas cette disposition. Il y a lieu semble-t-il de l'étendre à l'exercice du warrant sur l'indemnité d'assurance.

Aux indemnités d'assurance prévues par l'art. 10 de la loi de 1913, il y a lieu d'ajouter les indemnités dues en cas de sinistre par le locataire au voisin, par application des articles 1733 et 1382 du Code civil, en vertu de l'art. 3 de la loi du 19 février 1889, disposition d'une portée générale comme l'art. 2. D'après l'alinéa 2 de l'art. 3, « en cas d'assurance du risque locatif ou du recours du voisin, l'assuré ou ses ayants-droit ne pourront toucher tout ou partie de l'indemnité sans que le propriétaire de l'objet loué, le voisin ou le tiers subrogé à leurs

« droits aient été désintéressés des conséquences du « sinistre ». Le porteur du warrant constitué par un hôtelier locataire n'aura droit à l'indemnité du risque locatif qu'après désintéressement du propriétaire de l'immeuble. Le porteur d'un warrant constitué par un hôtelier propriétaire de son immeuble aura droit, dans la mesure de la valeur des choses warrantées, à toucher sa part, comme tiers subrogé, dans la partie attribuée au propriétaire sinistré de l'indemnité due par la Compagnie au locataire ou au voisin pour risque locatif.

L'art. 5 de la loi du 30 avril 1906 subroge aussi le porteur du warrant agricole, conformément au droit commun, aux indemnités d'assurances en cas de sinistres. Le bailleur de fonds agira prudemment en se faisant présenter les quittances d'assurances des objets warrantés ou des immeubles les abritant contre l'incendie, la grêle, la mortalité des bestiaux ou tous autres risques. Mais la loi de 1906 ne fait pas de l'assurance une condition *sine qua non* du warrantage agricole. D'après l'art. 5 « le warrant indique si le produit warranté est assuré ou non, et, en cas d'assurance, le nom et l'adresse de l'assureur. Cette mention met le porteur à même d'actionner la Compagnie d'assurances en cas de sinistre : elle lui permet aussi de continuer l'assurance jusqu'à la réalisation du produit warranté, comme l'art. 5 lui en donne la faculté.

La mention figurant sous le n° 3° de l'art. 3 de la loi de 1913 mérite de retenir notre attention. Le warrant doit indiquer l'inexistence d'aucun privilège de vendeur, de nantissement ou de gage sur les objets warrantés. Cette disposition implique que le warrant hôtelier ne peut s'appliquer à des objets grevés du privilège du vendeur ou déjà constitués en gage. Les mêmes choses ne peuvent pas non plus faire l'objet de plusieurs warrants successifs. Il ne peut, dit l'art. 4, être délivré qu'un seul warrant pour les mêmes objets. Ces dispositions donnent au warrant hôtelier une physionomie tout à fait singulière. Toute l'organisation moderne du crédit repose sur l'idée de proportionner le crédit des débiteurs à leurs ressources réelles. La spécialité des hypothèques, complétée par la publicité, permet de laisser libre et visible pour gager de nouveaux emprunts la portion d'actif qu'elles n'absorbent pas. Le système de la priorité des rangs d'après les inscriptions, autorise la constitution sur un même bien d'hypothèques successives au profit de divers créanciers.

En matière mobilière, la remise de la chose engagée au créancier rend impossible la constitution de nouveaux gages sur cette même chose; mais du moins le gage, pas plus que l'hypothèque ne trouve-t-il pas un obstacle juridique dans l'existence d'un privilège pour le vendeur non payé. D'ailleurs, le droit moderne offre, nous l'avons

vu, des applications variées de gage sans mise en possession du créancier ou même sans dépossession du débiteur. L'obstacle à la création de plusieurs nantissements successifs est alors levé, comme en matière hypothécaire; un même objet peut être engagé à plusieurs créanciers qui exercent leur privilège dans l'ordre de constitution ou d'inscription. La loi du 28 mai 1858 sur les magasins généraux n'avait prévu qu'un seul warrant par objet. Le décret du 12 mars 1869 (art. 15) en a autorisé le fractionnement, ce qui permet la constitution de plusieurs gages successifs sur un même lot de marchandises.

Les lois sur l'hypothèque maritime et l'hypothèque fluviale, la loi sur la navigation aérienne, permettent au propriétaire du navire ou de l'aéronef de l'hypothéquer à des créanciers successifs: leur rang sera déterminé d'après l'ordre de leur immatriculation.

Enfin, l'art. 14 de la loi du 30 avril 1906, autorise implicitement la constitution d'un warrant agricole sur des produits déjà warrantés; il oblige seulement l'emprunteur, sous des peines du délit d'escroquerie, à donner au nouveau prêteur avis préalable de l'existence des précédents warrants.

L'interdiction pour un hôtelier d'emprunter sur second warrant, ou de warranter un objet déjà grevé du privilège du vendeur ou d'un gage antérieur, est donc bien une anomalie dans notre régime de crédit. On ne peut

la rapprocher que de la disposition du décret du 28 février 1852, qui n'autorise le Crédit foncier à prêter que sur première hypothèque. Mais cette règle exceptionnelle s'explique pour un établissement aussi important, sur lequel repose le crédit de la propriété foncière et des collectivités locales. Elle se défend difficilement pour le warrant hôtelier et d'autant moins aisément que l'hôtelier, comme tout autre commerçant, a la faculté de donner en nantissement le fonds qu'il n'a pas encore intégralement payé et qui supporte le privilège du vendeur, ou de consentir à plusieurs créanciers des nantissements successifs.

On a cherché à cette « disposition bizarre » qu'aucune raison juridique ne justifie une explication d'ordre pratique. Cette différence, a-t-on dit, serait inexplicable, si l'on ne savait que la loi du 8 août 1913 est destinée beaucoup moins à procurer aux hôteliers des capitaux en argent que des fournitures d'établissement provenant directement des entrepreneurs des installations d'hôtels. Ces fournisseurs du mobilier commercial, du matériel ou de l'outillage n'ont pas voulu se trouver en concours avec un autre créancier de l'hôtelier, même lorsque ce concours doit se résoudre à leur avantage. La loi doit surtout profiter aux fournisseurs de l'hôtelier, qui trouveront dans le warrant un moyen ingénieux de réserver leur privilège de vendeur et de le rendre opposable non

seulement au propriétaire de l'immeuble, mais encore à la faillite de leur débiteur (5).

On sait, en effet, que l'art. 550 *in fine* du Code de commerce enlève au vendeur de meubles son privilège en cas de faillite. Cette solution, justifiée pour les marchandises livrées à l'acheteur et qui constituent aux yeux des tiers un élément extérieur de crédit, est étendue au matériel et à l'outillage. Cela n'est pas équitable puisque l'usage accorde à l'industriel ou au commerçant un délai pour en acquitter le prix. L'article 550 *in fine* s'appliquait même au vendeur du fonds de commerce. La loi du 17 mars 1909, article 2, réserve au vendeur du fonds de commerce son privilège et son action résolutoire en cas de faillite, à condition qu'il ait inscrit son privilège dans la quinzaine de la vente.

D'après l'explication présentée plus haut, le fournisseur se ferait constituer un warrant à titre de garantie d'un prêt sur le matériel fourni par lui, et il délivrerait quittance du prix non payé, pour purger le matériel warranté de son privilège de vendeur. Il obtiendrait ainsi un droit réel opposable à la faillite.

Cette explication ne nous paraît pas très satisfaisante. Dans le mouvement de propagande qui précéda le vote de la loi du 8 août 1913, l'institution du warrant hôtelier a toujours été présentée comme un procédé destiné à

(5) *Annales de Droit commercial*, 1914, p. 242.

améliorer le crédit général des hôteliers. Il n'a pas été fait allusion à une spécialisation de ce genre. Si le but des promoteurs de cette réforme avait été aussi limité, c'eût été remuer l'opinion et les milieux parlementaires pour un bien mince résultat. Valait-il la peine de voter une loi spéciale, en 16 longs articles, dérogor au droit commun, et de porter atteinte au privilège du bailleur simplement pour créer au profit des seuls fournisseurs d'hôtels un nouveau procédé de crédit?...

Cette réforme était d'ailleurs bien inutile : les fournisseurs trouvaient déjà dans la législation de droit commun un autre moyen d'échapper à la perte de leur privilège de vendeur : *c'était de se constituer un nantissement sur le fonds*. Ils seraient venus au premier rang aussi bien qu'avec le warrant, puisque par hypothèse, le matériel et l'outillage offerts en warrantage ne sont grevés d'aucun nantissement antérieur. Le procédé du nantissement était utilisé, de 1898 à 1909, par les vendeurs du fonds de commerce pour échapper à la perte de leur privilège dans la faillite. Ce procédé avait, il est vrai, soulevé les protestations des milieux commerciaux, et, dans la doctrine, il était critiqué comme un artifice destiné à tourner l'art. 550 du Code de commerce (6).

Mais précisément, le warrant consenti par l'hôtelier à

(6) *Bulletin de la Soc. d'Etudes législatives*, discussion sur le rapport de M. Percerou, 1903, p. 218.

son fournisseur non payé, soulèverait la même objection de fraude à la loi. Il est peu vraisemblable de conjecturer que les auteurs de la loi de 1913 aient uniquement voulu et sans le dire, accorder à des fournisseurs un moyen d'éluder une disposition légale, déjà condamnée dans son emploi par les vendeurs de fonds.

Quels qu'aient été les motifs du législateur de 1913, il y a lieu de regretter la disposition malencontreuse de l'article 3, 3<sup>o</sup> et de souhaiter le retour du warrant hôtelier au droit commun sur ce point. Loin de renforcer le crédit des hôteliers, la loi de 1913 y a apporté une limitation inexplicable. Elle empêche un hôtelier de warranter son matériel tant qu'il n'a pas intégralement payé le prix de son fonds puisque le privilège du vendeur s'étend à tous les éléments corporels et incorporels du fonds. La loi de 1913 aurait dû tout au moins admettre la faculté pour l'hôtelier d'obtenir du vendeur qui serait en fait couvert de sa créance par la valeur des éléments incorporels du fonds, l'abandon de son privilège sur les éléments corporels, de manière à les laisser libres pour un warrantage; elle lui interdit de les warranter lorsqu'il a déjà constitué un nantissement étendu par la convention aux éléments corporels du fonds, même si la valeur du fonds dépasse notablement le montant de la dette garantie par le nantissement. Or n'est-ce pas précisément celui qui vient d'acheter un fonds et se propose

d'y faire des transformations importantes qui a besoin d'utiliser au maximum la puissance de crédit de son établissement ?

La loi du 17 mars 1915 a ouvert une brèche dans le principe consacré par l'article 3, 3°, de la loi du 8 août 1913. Elle admet le warrantage du mobilier, du matériel et de l'outillage d'exploitation, même devenus immeubles par destination. Or ces biens peuvent se trouver affectés, à titre accessoire, d'une hypothèque grevant l'immeuble où le propriétaire exploite son hôtel. L'existence de cette hypothèque ne fait pas obstacle à la constitution du warrant. La loi de 1915 l'admet, puisque, dans un alinéa additionnel à l'art. 2 de la loi de 1913, elle prévoit et règle le conflit entre le privilège du porteur du warrant hôtelier et les créanciers hypothécaires.

---

## CHAPITRE IV

### Circulation du Warrant-Publicité

---

Le warrant hôtelier, une fois créé, est détaché du registre et remis par le greffier du Tribunal de commerce à l'emprunteur. Celui-ci donne décharge au greffier de la remise du titre, en apposant sa signature avec la date sur le registre. Le warrant n'est pas seulement un titre de gage; c'est aussi, comme le warrant de la loi de 1858 et comme le warrant agricole, un effet de commerce. Il représente les objets qui furent engagés et, comme il comporte la clause à ordre, le gage qu'il constate peut circuler aux mains de bailleurs de fonds successifs, sans que la possession des objets engagés ait besoin de changer de main.

Le warrant est transféré par l'emprunteur au prêteur par voie d'endossement, daté et signé. L'article 4 n'impose pas d'autre forme. L'énonciation de la valeur fournie n'est pas nécessaire sur le premier endossement ni sur les endossements ultérieurs. Rien n'empêche donc les endossements en blanc. On sait que la loi du 8 février 1922 a supprimé la mention de la valeur fournie pour

la création et l'endossement de la lettre de change et du billet à ordre. Dès auparavant, la mention de la valeur fournie n'avait jamais été exigée pour l'endossement du warrant (loi de 1858), ni du warrant agricole (lois de 1898 et de 1906).

Pour avertir les tiers que le prêteur est entré en possession du warrant, l'article 4 oblige le prêteur à faire transcrire le premier endossement sur le registre dans le délai de 5 jours; mention de cette transcription est également faite sur le warrant.

La transcription est aussi exigée, nous l'avons vu, pour rendre le warrant agricole opposable aux tiers. De même, la loi de 1858 exige, pour que le warrant soit valable au regard des tiers, la transcription sur les registres du magasin, du premier endossement par les soins du cessionnaire (art. 5) et mention de la transcription sur le warrant.

La loi de 1858 et la loi de 1906 subordonnent à la transcription la validité du warrant à l'égard des tiers. La loi de 1913, qui prescrit la transcription dans un délai de 5 jours, ne contient aucune sanction en cas d'omission ou de retard. Faut-il admettre que le warrant hôtelier ne prend date et que le privilège n'est garanti par l'inscription qu'à compter du jour de la transcription du premier endossement? Ce serait raisonnable et conforme au régime du warrant ordinaire et du warrant agricole.

Mais la loi ne le dit pas, et certains auteurs croient plus prudent de décider que le rôle du greffier est terminé par la remise du warrant à l'emprunteur, contre la décharge datée et signée (1). Il y a sur ce point important une lacune certaine de la loi. Le warrant hôtelier, titre à ordre, peut être endossé par le prêteur au profit d'un tiers. C'est l'avantage du warrant de mobiliser le crédit et de permettre au bailleur de fonds de rentrer dans ses avances en endossant le warrant. Cet endossement se présente surtout en matière de warrant ordinaire, et de warrant agricole, sous la forme d'escompte.

Les warrants émis par les magasins généraux sont escomptés par les banques et entrent dans la composition de leur portefeuille. Un grand nombre de ces effets aboutissent à la Banque de France. De même les warrants agricoles sont escomptés par les Banques populaires et les caisses régionales et locales de crédit agricole. La loi de 1858 et la loi de 1906 autorisent les établissements publics de crédit à recevoir ces warrants à l'escompte comme effets de commerce avec dispense d'une des signatures exigées par leurs statuts. Comme le warrant représente un droit réel de gage sur des corps certains, ce droit tient lieu d'une signature. Ainsi, à l'escompte du warrant par la Banque de France, les trois signatures exigées par les statuts tombent à deux. La loi

(1) *Annales de Droit commercial*, 1914, p. 241.

de 1913 étend cette règle au warrant hôtelier (art. 9 : les établissements publics de crédit peuvent recevoir les warrants hôteliers comme effets de commerce, avec dispense d'une des signatures exigées par leurs statuts). Le jeu de cette circulation bancaire des warrants hôteliers était subordonné à l'organisation d'établissements de crédit spécialisés dans le crédit hôtelier. C'est une des raisons pour lesquelles le warrant hôtelier n'a pas reçu d'applications pratiques sérieuses avant la création de la banque du Crédit National Hôtelier. Les endossements sont datés, signés. Mais le premier seul, de l'emprunteur au prêteur, est soumis à la formalité de la transcription. Il en est de même pour le warrant ordinaire et le warrant agricole. La transcription est en effet une mesure de publicité destinée à faire connaître aux tiers l'existence et l'étendue du warrant, et à le leur rendre opposable. Mais la transcription du premier endossement suffit pour avertir les tiers. Il leur est indifférent qu'ensuite le warrant demeure aux mains du premier bailleur de fonds, ou soit transmis à d'autres porteurs. De même, la publicité d'une hypothèque est réalisée par l'inscription de l'acte constitutif et les cessions successives de la créance garantie n'apparaissent pas sur les registres du conservateur des hypothèques.

La publicité des registres est organisée suivant un mode colqué sur la publicité des registres d'inscriptions

d'hypothèques. Les capitalistes désireux de prêter des fonds à un exploitant d'hôtel ont besoin de savoir si son mobilier commercial, son matériel d'exploitation sont déjà warrantés en totalité ou en partie ou libres de tout engagement. De même l'hôtelier qui veut vendre son fonds, constituer un nantissement ou un warrant a besoin de prouver que les éléments corporels du fonds ne sont grevés d'aucun warrant. Dans ce but, décide l'art. 6, le greffier du Tribunal de commerce est tenu de délivrer à tout prêteur qui le requiert, soit un état des warrants inscrits, soit un certificat établissant qu'il n'existe aucune inscription de warrant. Il est tenu de faire la même délivrance à tout hôtelier ressortissant de son greffe qui le requiert mais seulement en ce qui concerne le fonds exploité par lui.

La loi de 1913 n'exige pas, pour la délivrance à un prêteur éventuel d'un état des warrants, l'autorisation de l'emprunteur, comme le fait la loi de 1906 (art. 6) pour le warrant agricole.

Pour l'un et l'autre warrants, l'état des inscriptions ne doit pas remonter à une époque antérieure à *cinq années*. (L'inscription vaut, en effet, pour une période de cinq années.) Elle est radiée d'office, si elle n'a pas été renouvelée avant l'expiration de ce délai. Renouvelée dans ce délai, elle remonte au jour de l'inscription originelle. Elle peut être inscrite à nouveau après la

radiation d'office, mais elle ne vaut alors à l'égard des tiers que du jour de sa nouvelle date. C'est, à part la période de péremption, réduite de dix à cinq années, l'application des règles édictées par l'art. 2154 du Code civil pour la conservation des hypothèques. On sait que le warrant hôtelier ne peut-être constitué sur des objets grevés du privilège du vendeur, d'un nantissement ou d'un gage. Le prêteur éventuel doit avoir le moyen de s'assurer que le matériel, l'outillage ou le mobilier offert à sa garantie est libre de tout engagement de ce genre. Il suffit à l'hôtelier, pour démontrer l'inexistence d'un droit de gage, de justifier que les objets sont en sa possession dans son établissement.

Pour les objets achetés par l'hôtelier, le prêteur devra se faire représenter la quittance du prix, pour être sûr que le privilège du vendeur qui n'est soumis à aucune publicité a disparu avec le paiement du prix.

Quant au privilège du vendeur du fonds de commerce et au nantissement du fonds ils son assujettis, pour être opposables aux tiers, à une publication par insertion, mais leur disparition n'est constatée ni par une radiation ni par une péremption d'office d'inscription; le bailleur de fonds devra donc demander à l'emprunteur justification du paiement intégral du prix de son fonds de commerce ou de la dette garantie par un nantisse-

ment sur les éléments corporels du fonds.

Pour éviter la production de ces preuves, la loi de 1913 exige la mention sur la souche et le warrant de l'inexistence d'aucun privilège de vendeur, de nantissement ou de gage sur les objets warrantés. L'emprunteur qui ferait une déclaration inexacte commettrait un délit pénal. L'art. 13 applique les peines de l'escroquerie « à tout emprunteur convaincu d'avoir fait une « fausse déclaration ou d'avoir constitué un warrant « sur des objets dont il n'est pas propriétaire ou déjà « donnés en gage ou en nantissement. »

Mais en cas de mauvaise foi de l'emprunteur, sa responsabilité pénale ne remplacera pas pour le porteur de warrant le droit réel de gage évanoui. Le prêteur agira donc prudemment en demandant à l'hôtelier de justifier que les objets offerts en warrantage sont libres de tout privilège, nantissement ou warrant.

Depuis la loi du 17 mars 1915, le warrant hôtelier peut être constitué sur le mobilier, matériel et outillage d'exploitation même devenus immeubles par destination et alors même qu'ils seraient grevés d'une hypothèque portant sur l'immeuble. Le prêteur connaîtra par l'inscription à la conservation des hypothèques l'existence de cette hypothèque.

Le warrant hôtelier valablement constitué est oppo-

sable aux tiers, dès que le premier endossement de l'emprunteur au prêteur a été transmis au greffe du Tribunal de commerce. Les endossements ultérieur ne sont pas assujettis à la même publicité. Cependant, la loi de 1913, comme celle de 1906 pour les warrants agricoles, oblige les escompteurs et réescompteurs à aviser, dans les huit jours, le greffier par pli recommandé avec accusé de réception ou verbalement contre récépissé de l'avis.

Cette formalité a pour but de mettre le débiteur en mesure, s'il le désire, de rembourser avant l'échéance la créance garantie par le warrant, comme l'art. 8 de la loi de 1913 lui en donne le droit. La loi de 1858 reconnaissait déjà cette faculté au déposant d'une marchandise qui trouve à la vendre, et a besoin, pour en recouvrer la possession, du warrant. La loi de 1906 et la loi de 1913 accordent la même faveur à l'émetteur d'un warrant agricole ou d'un warrant hôtelier en vue d'assurer la libération du gage et de restituer aux meubles engagés la liberté de circulation. Grâce à l'avis donné par les escompteurs au greffier, le débiteur connaîtra le dernier porteur du warrant, et pourra se libérer par anticipation entre ses mains.

Le porteur actuel peut-être inconnu, si un escompteur a négligé de donner avis au greffier ou bien il peut refuser d'être payé par anticipation, car l'art 146 du

Code de commerce n'admet pas le paiement forcé des effets de commerce avant leur échéance.

Dans ce dernier cas, si le porteur du warrant refuse les offres du débiteur, celui-ci peut, pour se libérer, consigner la somme offerte en observant les formalités prescrites par l'art. 1259 du Code civil. Les offres sont faites au dernier ayant-droit connu par les avis donnés au greffier sur le vu d'une quittance de consignation régulière et suffisante, le Président du Tribunal de commerce dans le ressort duquel le warrant a été constitué rend une ordonnance aux termes de laquelle le gage est transporté sur la somme consignée. (Art. 8, alinéa 2.)

Cette consignation libère donc les objets warrantés et elle en prend la place. Le gage portera sur la somme et non plus sur les objets warrantés, qui s'en trouvent dégrevés. Il y a là une dérogation au droit commun. Le possesseur d'une sûreté subit dans son fait une sorte de purge; sa garantie passe d'un corps certain sur une somme d'argent (2).

En cas de consignation par anticipation, la loi de 1858 n'autorise pas le débiteur à déduire aucun escompte pour prompt paiement. Au contraire, les lois de 1906 (art. 8) et de 1913 (art. 8) font bénéficier l'emprunteur des intérêts qui restaient à courir jusqu'à l'échéance,

(2) Cf. Thaller et Percerou: *Traité élémentaire de Droit commercial*, 7<sup>e</sup> édition, p. 940.

déduction faite d'un délai de dix jours. L'obligation pour les escompteurs d'aviser le greffier dans les huit jours n'est pas sanctionnée. C'est une lacune regrettable de la loi. Le porteur du warrant désireux de se libérer par anticipation peut subir des pertes de temps et supporter des frais, pour rechercher le dernier porteur, si la chaîne des escompteurs est rompue à un moment donné sur les registres du greffier. Le porteur n'étant pas avisé de la consignation de la somme empruntée peut faire encore inutilement circuler le warrant jusqu'à l'échéance.

L'emprunteur peut d'ailleurs, par une mention spéciale inscrite au warrant dispenser l'escompteur et les réescompteur de donner cet avis mais, dans ce cas, il ne peut prétendre au remboursement ou à la consignation par anticipation, ni à la déduction des intérêt à courir jusqu'à l'échéance.

---

## CHAPITRE V

### Réalisation du gage

---

A l'échéance, le porteur du warrant fait réclamer à l'emprunteur paiement de sa créance : il le fait sous une forme quelconque, sans intervention d'un officier ministériel, par lettre missive par exemple :

1. Si l'emprunteur paie la dette, il fait constater le remboursement du warrant au greffe du Tribunal de commerce, et mention du remboursement ou de la main levée est faite sur le registre des constitution de warrants. La radiation de l'inscription est opérée sur la justification, soit du remboursement de la créance garantie par le warrant, soit d'une mainlevée régulière. Certificat est donné à l'emprunteur de la radiation de l'inscription.

2. A défaut du paiement à l'échéance, les lois de 1906 et de 1913 n'appliquent pas au warrant agricole et au warrant hôtelier les rigueurs d'exécution prévues pour la lettre de change et étendues au warrant ordinaire (loi de 1858). Le porteur du warrant n'a pas à faire dresser protêt, il n'a pas à user de diligence à l'échéance pour

conserver son recours. Il lui suffit, s'il n'est pas payé à l'échéance de réitérer sa demande par lettre recommandée adressée au débiteur, avec avis de réception. Il n'a même pas à aviser les endosseurs dans un court délai. La loi de 1913 ne reproduit pas, sur ce point, la disposition suivante de l'art. 11, alinéa 2, de la loi de 1906 sur les warrants agricoles: « s'il n'est pas payé dans les  
« cinq jours de l'envoi de cette lettre, le porteur du warrant est tenu, à peine de perdre ses droits contre les  
« endosseurs de dénoncer le défaut de paiement, quinze  
« jours francs au plus tard après l'échéance, par avertissement, pour chacun des endosseurs, remis au greffier de la Justice de paix compétent, qui lui en donne  
« récépissé. Le greffier fait connaître cet avertissement,  
« dans la huitaine qui suit, aux endosseurs, par lettre  
« recommandée, pour laquelle un avis de réception doit  
« être demandé. »

Tous les endosseurs d'un warrant hôtelier sont tenus solidairement à la garantie envers le porteur du warrant. C'est l'application faite aussi au warrant ordinaire et au warrant agricole de la règle générale admise en matière d'endossement d'effets de commerce à ordre par l'art. 140 du Code de commerce. Mais, si l'exercice du recours est subordonné pour la lettre de change et le warrant commercial au protêt dressé dès l'échéance, le

porteur du warrant hôtelier a largement le temps d'agir pour conserver ses recours. En cas d'insuffisance du prix pour le désintéresser, le porteur du warrant agricole a un délai d'un mois, à dater du jour où la vente du gage est réalisée, pour exercer son recours contre les endosseurs à condition de l'avoir conservé par les formalités prévues à l'art. 11, 2<sup>e</sup> al.

Le porteur du warrant hôtelier n'a même pas à accomplir ces formalités, et il dispose pour ses recours d'un *délai de trois mois à partir de la vente.*

La réalisation du gage, en matière de warrant ordinaire a lieu, sans intervention judiciaire, dans les huit jours du protêt. La réalisation du warrant agricole ou du warrant hôtelier n'est pas enfermée en un si court délai.

Le porteur du warrant agricole *peut*, quinze jours après la lettre recommandée, faire procéder par un officier public ou ministériel à la vente de la marchandise engagée, en vertu d'une ordonnance du Juge de Paix rendue sur requête.

Quant au warrant hôtelier, la loi de 1913 donne au porteur, pour la réalisation du gage, « les droits que  
« confèrent aux créanciers privilégiés ou garantis par  
« un nantissement les articles 16 à 23 de la loi du  
« 17 mars 1909 ».

Les objets engagés sont, en effet, des éléments du fonds

de commerce. Il convient donc de suivre, *mutatis mutandis*, les formes de procédure instituées par la loi de 1909 pour la réalisation du nantissement établi sur le fonds de commerce.

C'est le Tribunal de commerce qui a compétence pour ordonner la vente (art. 16) et non le Tribunal civil, ordinairement compétent pour les mesures d'exécution. La vente a lieu après opposition d'affiches. Aucune surenchère n'est admise.

Dans la réalisation du nantissement d'un fonds qui ne porte pas nécessairement sur tous les éléments de ce fonds, il est à craindre que la vente publique séparée d'un élément du fonds ne compromette la valeur de réalisation de cet élément ou des autres éléments. Pour éviter ce danger, la loi du 17 mars 1909 donne au Tribunal de commerce le droit d'ordonner la vente *in globo* de tous les éléments du fonds avec mises à prix distinctes, sur la réquisition du créancier, la demande du débiteur d'un créancier inscrit touché de la notification des poursuites et agissant dans la quinzaine ou de tout créancier obtenant condamnation, si la créance se rattache à l'exploitation du fonds.

L'application de ces règles à la réalisation du warrant hôtelier ne veut pas dire apparemment que le porteur du warrant puisse demander la vente globale du fonds, ou exercer des poursuites de saisie-exécution. Il

peut seulement demander la mise en vente du mobilier, du matériel et de l'outillage sur lesquels porte son gage. Mais tous ceux qui sont intéressés à ce que la vente se fasse au meilleur prix, c'est-à-dire le débiteur et tout créancier inscrit (vendeur non payé, créancier nantis sur des éléments du fonds non compris dans le warrant) peuvent s'opposer à un démembrement du fonds, et exiger la vente en bloc des éléments incorporels du mobilier, matériel, outillage, avec mises à prix distinctes.

Si le porteur du warrant fait procéder à la vente, il ne peut plus exercer son recours contre les endosseurs et même contre l'emprunteur qu'après avoir fait valoir ses droits sur le prix des objets warrantés. En cas d'insuffisance du prix pour le désintéresser, un délai de *trois* mois lui est importé, à dater du jour où la vente est réalisée, pour exercer son recours contre les endosseurs. (Art. 11., al. 4.)

Le porteur du warrant est payé directement de sa créance sur le prix de vente, par privilège et de préférence à tous les créanciers et sans autres formalités qu'une ordonnance du Président du Tribunal de commerce. Ce droit de préférence est la prérogative résultant du droit réel de gage que constitue le warrant. Mais il convient de préciser la situation du porteur du warrant en face de certains autres créanciers de l'emprunteur.

Aux termes de l'art. 12, le porteur du warrant est

payé de préférence à tous créanciers et sans autre déduction que celle des contributions directes et des frais de vente.

D'après le droit commun fiscal, le Trésor est colloqué par préférence pour tous les droits dont le propriétaire lui est redevable, même du fait d'autres produits que celui qui fut l'objet des poursuites. (Loi des 6-22 août 1791. Décret du 1<sup>er</sup> Germinal An XIII.) En matière de warrants ordinaires le privilège du Trésor ou du fisc prime le privilège du porteur du warrant à raison des droits de douane, de contributions indirectes et d'octroi dus seulement par la marchandise warrantée.

La loi du 8 août 1913 revient sur ce point, comme la loi sur le warrant agricole, au droit commun. Le Trésor est privilégié pour toutes les sommes dues par l'hôtelier à titre de contribution directes.

Il y a lieu cependant d'ajouter à l'art. 11 une double précision. Il ne parle pas des contributions indirectes et du droit de timbre : il ne fait aucune distinction entre les dates des créances de l'Etat. Conformément aux principes fiscaux le Trésor primera tous les autres créanciers pour les contributions directes, le timbre et les contributions indirectes, excepté le bailleur et le créancier gagiste dont les droits ont une date antérieure.

D'autre part, bien que l'art. 11 mentionne les contributions directes avant les frais de vente ceux-ci sont collaqués les premiers. On sait, en effet, que tous les privilèges, quels qu'ils soient, subissent le prélèvement des frais de justice. Ceux-ci ne sont pas une dette de la personne dont les biens sont vendus mais une dette de tous les créanciers poursuivants.

La question du classement des privilèges ordinairement si compliquée, se trouve singulièrement simplifiée pour l'exercice du privilège du warrant hôtelier. Privilège spécial, il passe avant les privilèges généraux, c'est le système qui a prévalu dans le conflit des privilèges spéciaux et des privilèges généraux. Quant au conflit entre le warrant et d'autres privilèges spéciaux, il ne se pose pas dans toute sa généralité puisque le warrant hôtelier n'est admis que sur des objets libres de tout privilège de vendeur, de nantissement ou de gage, et qu'un seul warrant est autorisé sur les mêmes objets. Deux privilèges spéciaux seulement peuvent venir primer le privilège du warrant; d'une part le privilège de l'art. 2102 8° appartenant à celui qui a engagé des frais pour la conservation ou l'amélioration de la chose; il sera colloqué avant le porteur du warrant, dans le cas seulement où ces frais sont postérieurs à la constitution du warrant, car le créancier aura ainsi conservé ou amélioré le gage

du porteur du warrant et des autres créancier. C'est, d'autre part, le privilège du bailleur; mais ceci appelle de plus longs développements que nous abordons dans le chapitre suivant.

---

## CHAPITRE VI

### Privilège du bailleur et le Warrant

---

L'art. 2102, 7°, du Code civil accorde au bailleur d'immeuble un privilège « sur les fruits de la récolte de l'année et sur le prix de tout ce qui garnit la maison louée ou la ferme et de tout ce qui sert à l'exploitation de la ferme ». Ce privilège garantit les loyers et fermages, les réparations locatives et tout ce qui concerne l'exécution du bail

Le privilège du bailleur d'immeuble est très dangereux pour les autres créanciers du locataire parce qu'il les prime presque tous. Il saisit les objets sur lesquels il porte dès qu'ils sont placés sur le fonds par le locataire ou dès qu'ils sont individualisés (récoltes).

De plus, le montant de la créance garantie peut être considérable ; c'est tout ce qui concerne l'exécution du bail : loyers ou fermages, réparations locatives, dommages-intérêts que le bailleur peut avoir à réclamer à son locataire, soit à raison de dégâts causés dans les lieux loués, soit à raison d'un défaut de restitution (1).

(1) Paris, 2 août 1897. D. 98.2.141. — Toulouse, 27 mai 1890. D. 93.1.54. S. 90.2.173.

A elle seule, la créance des loyers pouvait suffire à absorber tout l'actif, sous le régime du Code civil si le bail était authentique ou avait date certaine, l'art 2102, 1°, accordait au bailleur collocation privilégiée pour tous les loyers échus, soit cinq années de loyers non couverts par la prescription et tous les loyer à échoir. La jurisprudence réservait au bailleur, en cas de faillite, son privilège pour l'intégralité de ces loyers, même à échoir, en vertu de l'exigibilité des dettes à terme, résultant de la faillite et qu'elle applique même aux créances privilégiées.

La loi du 12 février 1872 a réduit le privilège du bailleur pour les baux commerciaux. Ils étaient particulièrement dangereux pour les créanciers parce que la date certaine peut être prouvée par témoins (art. 109 du Code de commerce) et que leur durée généralement longue accumule une masse considérable de loyer à échoir privilégiés. Elle réduit les loyers privilégiés à quatre années au maximum, savoir deux années de loyers échues, l'année courante et une année à échoir. L'année courante doit s'entendre de celle qui a commencé à la date fixée par le contrat comme jour de départ du loyer annuel et qui est en cours au moment où la faillite est déclarée (2). Les loyers échus compren-

(2) Thaller et Percerou, *op. cit.*, p. 1040, n° 2024 et suiv.; Lyon-Caen et Renault, *Traité de Droit commercial*, tome VIII, n° 876; Douai, 15 juillet 1896. D. 97.2.187.

nent deux années remontant dans le passé à partir du mois d'ouverture de bail. L'année à échoir prend son point de départ à la vente des meubles (3).

Le propriétaire est privé du droit d'exiger immédiatement les loyers non échus, lorsque le bail n'est pas résilié, et que les locaux restent suffisamment garnis de meubles pour le garantir. La masse de la faillite, qui continue le bail, doit lui payer les loyers venant à échéance à mesure de leur exigibilité.

Enfin, lorsque la résiliation du bail est prononcée à la demande du bailleur, le bailleur reprend immédiatement son immeuble. Sur la valeur des meubles qui le garnissent il est colloqué par privilège pour deux années de loyer échu et l'année courante, mais il cesse d'avoir droit à collocation pour une année à échoir.

*La loi du 19 février 1889* a étendu à toutes les locations de biens ruraux les règles établies en 1872 pour le cas de faillite. Le bailleur d'un fonds rural n'a plus privilège que pour deux années échues, l'année courante et une année à échoir.

Le privilège du bailleur fut réduit dans une mesure encore plus étroite, pour la liquidation du prix d'un fonds de commerce vendu. La loi du 13 juillet 1913, modifiant l'article 3, aliéna 4 de la loi du 17 mars 1909,

(3) En ce dernier sens : Baudry-Lacantinerie et de Loynes; Aubry et Rau; Paris, 9 mars 1899. D. 1900.2.441.

décide que le bailleur de l'immeuble où le fonds vendu est exploité, ne peut former opposition pour les loyers en cours ou à échoir, si les sûretés promises sont maintenues et ce, nonobstant toutes stipulations contraires.

Malgré cette réduction de sa créance garantie, le privilège du bailleur, par son rang particulièrement favorable, entraverait le crédit de l'agriculteur ou du commerçant. Celui-ci n'aurait pu utilement offrir en garantie ses produits ou les éléments corporels de son exploitation à des bailleurs de fonds, si ceux-ci s'étaient vus d'avance supplantés par le privilège d'un rang préférable du bailleur de l'immeuble qui eût absorbé le montant de leur gage. Aussi le warrant agricole et le warrant hôtelier n'ont-ils pu être institués qu'en sacrifiant dans une mesure plus ou moins large le privilège du bailleur.

La protection traditionnelle des propriétaires d'immeubles a dû céder devant les nécessités du crédit mobilier agricole ou hôtelier. Il est intéressant d'exposer, pour la comparer, la situation du bailleur en présence d'un warrant agricole et d'un warrant hôtelier.

*La loi de 1906 réserve au bailleur le droit de faire opposition à la constitution du warrant, mais seulement lorsqu'il lui est dû des loyers échus.* Cette opposition doit être faite dans un court délai ; pour le faire courir, l'emprunteur doit aviser le bailleur de son projet de warrant. Mais l'opposition du bailleur lui con-

serve un privilège de moindre étendue à l'encontre du warrant agricole qu'à l'encontre du warrant hôtelier.

Aux termes de l'art. 2 de la loi du 30 avril 1906, le cultivateur, lorsqu'il ne sera pas propriétaire ou usufruitier de son exploitation, devra, avant tout emprunt, aviser le propriétaire du fonds loué, de la nature de la valeur et de la quantité des marchandises qui doivent servir de gages pour l'emprunt, ainsi que du montant des sommes à emprunter.

Cet avis devra être donné au propriétaire, usufruitier, ou à leur mandataire légal désigné, par l'intermédiaire du greffier de la justice de paix du canton de la situation des objets warrantés; si l'emprunteur est une société coopérative agricole, la compétence au greffier du canton du siège légal de cette société. La lettre d'avis sera remise au greffier, qui devra la viser, l'enregistrer et l'envoyer, sous forme de pli d'affaires recommandé avec avis de réception.

Le propriétaire, l'usufruitier ou le mandataire légal désigné pourront, dans le cas où des termes échus leur seraient dus, dans un délai de 8 jours francs (4) à partir de la date de l'acuse de réception, s'opposer au prêt sur les dits produits par une autre lettre envoyée également sous pli d'affaires recommandé au greffier du juge de

(4) La loi du 18 juillet 1898 lui donnait 12 jours pour faire opposition.

paix. Le greffier devra mentionner sur le warrant la date de l'envoi de l'avis au propriétaire ou usufruitier, ainsi que la non-opposition de leur part après 8 jours francs à partir de la date de l'accusé de réception de la lettre recommandée; le privilège du warrant ne prime le privilège du bailleur que si cet avis a été donné. Il faut ajouter, bien que l'art. 4 ne le vise pas expressément : et transcrit au greffe.

Si le prêteur estime avoir une garantie suffisante, malgré le privilège du bailleur, ou fait confiance personnelle à l'emprunteur, il peut réserver le privilège du bailleur; l'emprunteur est alors dispensé d'aviser celui-ci. Si le prêteur y consent et sous la condition que l'emprunteur devra conserver la garde des produits warrantés dans les bâtiments ou sur les terres de l'exploitation (5), aucun avis ne sera donné au propriétaire ou usufruitier, et le consentement donné sera mentionné dans les clauses particulières du warrant; mais, en ce cas, ce privilège du bailleur subsistera dans les termes de droit.

Le bailleur peut renoncer à son privilège jusqu'à concurrence de la dette contractée, en apposant sa signa-

(5) Si l'agriculteur déposait les objets warrantés au Syndicat, Comice, Société agricole dont il est adhérent, le propriétaire perdrait son privilège, faute d'exercer le droit de suite dans les 40 jours de l'enlèvement. (Art. 2102, 8° Code civil.)

ture sur le warrant. En résumé, le porteur du warrant peut se trouver en face des situations suivantes :

1° Des loyers échus sont dus au bailleur de l'immeuble. Celui-ci a le droit de faire opposition. Si le warrant est constitué malgré cette opposition, le bailleur conservera son privilège dans les termes du droit commun.

2° Il n'est pas dû au propriétaire de loyers échus. Il n'a pas alors le droit de faire opposition. Le warrant joue à l'encontre du privilège du bailleur et le primera complètement.

3° Le propriétaire n'a pas fait opposition dans le délai légal. En ne signifiant pas son opposition dans ce délai, il est censé renoncer tacitement à opposer son privilège au porteur du warrant. Celui-ci le primera.

Il en est naturellement de même lorsque le bailleur a renoncé à son privilège, en apposant sa signature sur le warrant.

Le propriétaire du fonds rural n'est, en définitive, maintenu dans sa situation privilégiée de droit commun, que s'il lui est dû des fermages échus et que le warrant a été contracté en dépit de son opposition ou si le prêteur consent au maintien intégral du privilège du bailleur.

Si le fermier ne doit pas de loyers, il peut constituer en warrant ses produits sans avoir même à prévenir le propriétaire. Celui-ci est désarmé s'il voit son privilège primé par le warrant, tant pour les loyers courants et à

échoir, que pour toutes autres créances issues de l'exécution du bail. Pour justifier cette suppression du privilège sur les produits warrantés, le rapporteur, à la Chambre des députés, du projet devenu la loi du 18 juillet 1898 sur les warrants agricoles, disait qu'en laissant au bailleur les animaux destinés à la vente ou employés à la culture, le mobilier et le matériel du fermier, on lui réservait un gage suffisant. Mais la loi du 30 avril 1906 a réduit ce gage en ajoutant les animaux à la liste des objets susceptibles d'être warrantés. Le bailleur conserve pourtant son privilège intact sur le mobilier et le matériel.

Le warrant hôtelier peut, au contraire, englober le mobilier commercial, le matériel et l'outillage, c'est-à-dire l'ensemble des meubles garnissant les locaux loués sur lesquels le bailleur de l'immeuble a le droit de gage. Aussi la loi du 8 août 1913, tout en réduisant le privilège du bailleur en faveur du crédit hôtelier, s'est-elle montrée moins rigoureuse à l'égard du bailleur d'un immeuble exploité en hôtel que du bailleur d'un fonds rural. La faculté d'opposition, qui réserve au bailleur son privilège intégral, n'est pas subordonnée à la condition rigoureuse du non-paiement de loyers échus. *Le propriétaire peut l'exercer en outre si l'emprunteur ne lui a pas payé 6 mois de loyers en cours et 6 mois à échoir.*

L'article 2 de la loi du 8 août 1913 règle les conditions

dans lesquelles est provoquée et exercée l'opposition. On relève quelques différences de formes et de délais avec le régime du warrant agricole sur ces points.

L'avis donné par l'exploitant au propriétaire, à l'usufruitier ou à leur mandataire légal, l'est d'abord par acte extra-judiciaire. Il doit être réitéré par lettre par l'intermédiaire du greffier de la justice de paix du canton où est exploité l'hôtel. Le greffier la vise, l'enregistre et l'envoie en pli d'affaires recommandé avec accusé de réception.

L'opposition se fait par acte extrajudiciaire adressé au greffier, dans un délai de 15 jours francs à partir de la notification de l'acte précité. Le texte est ici mal rédigé : le délai court de la notification de l'acte extrajudiciaire. Il devrait courir de l'accusé de réception de l'avis recommandé envoyé par le greffier. Sinon, à quoi sert cet avis réitéré? D'autant plus que la loi n'impose pas de délai entre l'acte extrajudiciaire et l'avis réitéré.

Le défaut de réponse dans les 15 jours est considéré comme une non-opposition du propriétaire ou de l'usufruitier à l'emprunt.

Le bailleur peut toujours renoncer soit à son opposition, soit au paiement des loyers, en apposant sa signature sur le registre tenu par le greffier, c'est-à-dire sur le warrant et la souche.

L'emprunteur peut obtenir la mainlevée de l'opposi-

tion, moyennant l'acquittement des loyers échus, de six mois de loyers en cours et de six mois à échoir.

Si l'emprunt a été réalisé, malgré l'opposition du bailleur, celui-ci conserve son privilège dans les termes du droit commun.

A défaut d'opposition, c'est-à-dire si l'emprunteur ne doit aucun des loyers justifiant l'opposition, ou si le bailleur n'a pas fait opposition, le privilège du bailleur n'est pas inopposable au warrant hôtelier, comme il l'est au warrant agricole. Il est seulement réduit jusqu'à concurrence de la somme prêtée sur les objets servant de gage à l'emprunt. Il s'exercera dans la faillite de l'hôtelier jusqu'à concurrence de six mois de loyers échus, six mois de loyers en cours et six mois de loyers à échoir.

Le warrant hôtelier n'a pu être institué par la loi de 1913 qu'en portant atteinte au privilège du bailleur. Mais, par un scrupule juridique, le Sénat s'est refusé à toucher aux droits des propriétaires d'immeubles dont les baux étaient en cours d'exécution au moment de la mise en vigueur de la loi. Il a repoussé l'effet rétroactif qu'avait admis la Chambre des députés. Aux termes de l'article 16, « sauf dans les cas où le bailleur donnerait  
« son consentement exprès, la constitution du warrant  
« ne peut être appliquée aux objets mobiliers se trou-  
« vant dans des immeubles dont les baux auront date

« certaine au jour de la promulgation de la présente loi ».

Cette disposition est de nature à différer pour longtemps l'application de la loi de 1913, en raison de la longue durée des baux d'immeubles à usage d'hôtels, durée prolongée encore par les lois sur la prorogation des loyers. Il semble logique d'écarter la faculté de warrantage uniquement sur les objets mobiliers se trouvant sur les immeubles au moment de *l'entrée en vigueur de la loi*, bien que le texte n'apporte pas cette précision.

Sur le mobilier, le matériel ou l'outillage introduits dans l'hôtel postérieurement, le bailleur n'avait aucun droit de gage au jour de la promulgation de la loi. Il n'y a pas rétroactivité à les soumettre aux dispositions de la loi de 1913. Il suffit que l'hôtelier puisse justifier de la date de la livraison par les moyens de preuve du droit commun.

Quant aux baux futurs, il était à craindre que les propriétaires, pour échapper à la réduction de leur gage, n'y insèrent une clause expresse de renonciation du preneur au bénéfice de la loi du 8 août 1913. Cette loi est-elle d'ordre public? Le rapporteur à la Chambre des députés l'avait affirmé. Le rapporteur de la Commission du Sénat avait, au contraire, formellement déclaré « il sera loisible au propriétaire, s'il le croit prudent, d'ob-  
« tenir du futur locataire qu'il consente une modifica-

« tion aux facultés d'emprunter par warrant que lui  
« donne la législation nouvelle, de même qu'il renonce  
« purement et simplement à en faire usage ».

En présence de ces opinions contradictoires et dans le silence de la loi, il était impossible de reconnaître à ses dispositions un caractère d'ordre public. Cette solution risquait de paralyser l'application de la loi nouvelle. Les clauses de renonciation seraient bientôt devenues de style. Les hôteliers se plaignaient déjà des renonciations exigées d'eux par leurs propriétaires. La loi du 17 mars 1915 leur a donné satisfaction en ajoutant à l'article 16 de la loi de 1913 un second alinéa ainsi conçu : « Seront  
« considérées comme nulles et non avenues toutes con-  
« ventions contraires aux dispositions de la présente  
« loi, et notamment toutes stipulations qui auraient pour  
« effet de porter atteinte au droit des locataires d'insti-  
« tuer le warrant hôtelier. »

La loi de 1906 et la loi de 1913 ne règlent le conflit de préférence du privilège du bailleur et du warrant qu'en ce qui concerne les loyers. Elles ne disent rien des autres créances nées de l'exécution du bail qui bénéficient aussi de la garantie du privilège. Comme ces deux lois dérogent au droit commun, il faut, dans leur silence sur ce point, décider que le privilège du bailleur est opposable au porteur du warrant agricole ou hôtelier pour la garantie de ces créances (réparations locatives, domma-

ges-intérêts), même à défaut d'opposition du bailleur. C'est un danger de l'institution du warrant. Le porteur risque de se voir primé par le bailleur pour des créances importantes qui absorberont tout le gage, et qu'il était souvent impossible de prévoir et d'évaluer au moment de la constitution du warrant.

Nous connaissons, par les développements qui précèdent, la valeur du droit de préférence du porteur du warrant hôtelier en conflit avec d'autres créanciers privilégiés. Pour en terminer avec l'étude de ce droit de préférence, il faut dire quelques mots du conflit suscité et réglé par une disposition de la loi du 17 mars 1915, à savoir le conflit des créanciers hypothécaires et du porteur du warrant.

---

## CHAPITRE VII

### Les créanciers hypothécaires et le porteur du Warrant-hôtelier

---

Cette loi de 1915, modifiant l'article premier de la loi du 8 août 1913, autorise le warrantage hôtelier sur le mobilier commercial, le matériel et l'outillage, même devenus immeubles par destination. C'est l'hypothèse où l'exploitant de l'hôtel est propriétaire de l'immeuble. S'il a constitué une hypothèque sur son immeuble, elle porte, à titre d'accessoire sur les immeubles par destination qui le garnissent. D'où conflit entre le créancier hypothécaire et le porteur du warrant qui ont, l'un et l'autre, un droit réel sur le mobilier, le matériel et l'outillage de l'hôtelier. La loi du 17 mars 1915, article 2, alinéa 7 nouveau de la loi du 8 août 1913) résout ce conflit en appliquant la règle suivie en matière de publicité immobilière : « En cas de conflit entre le privilège du porteur  
« du warrant hôtelier et des créanciers hypothécaires,  
« leur rang est déterminé par les dates respectives de la  
« transcription du premier endossement du warrant et  
« des inscriptions d'hypothèques, sauf l'application des

« dispositions de l'article 2.135 du Code civil en ce qui  
« concerne ces hypothèques dispensées d'inscription. »

Le droit de préférence dans la collocation est donc déterminée par la priorité des inscriptions. Les hypothèques de la femme mariée, du mineur et de l'interdit viennent au rang que la loi elle-même leur fixe.

La question des immeubles par destination appelle une comparaison entre les créanciers hypothécaires et le porteur du warrant quant aux effets de la vente des objets affectés à leur garantie.

L'emprunteur sur warrant demeure propriétaire des objets warrantés. Il conserve le droit de vendre les objets warrantés à l'amiable et avant le paiement de la créance, même sans le concours du prêteur. Mais leur tradition à l'acquéreur ne peut être opérée qu'après désintéressement du créancier (loi du 8 août 1913, art. 8. Comparer l'art. 8 de la loi du 30 avril 1906 pour le warrant agricole). La tradition de la chose à un acquéreur de bonne foi permet en effet à celui-ci d'invoquer la maxime : « en fait de meubles, possession vaut titre ». Le porteur du warrant n'a donc pas à l'encontre du possesseur de bonne foi le droit de suite. Il paraît impossible de lui accorder la revendication spéciale attribuée au bailleur d'immeuble et au créancier gagiste pour recouvrer le droit de rétention, puisque le warrant est un gage sans dépossession. Quant à la revendication des meubles volés de l'arti-

de 2.279 (Code civil), elle est inapplicable en raison de la notion étroite du vol dans le droit moderne. Bien que l'emprunteur qui détourne les objets warrantés soit passible des peines de l'abus de confiance, on peut dire qu'il a commis un vol. La revendication serait possible uniquement contre l'acquéreur de mauvaise foi; si le porteur du warrant n'est pas propriétaire du gage, il a sur le gage un droit réel.

Quant aux créanciers hypothécaires, ils ne peuvent s'opposer à la vente des immeubles par destination. Mais si l'objet est déjà livré, ils conservent le droit de préférence sur le prix non payé. S'il n'est pas livré, il est encore immeuble par destination puisque la vente ne leur est pas opposable.

Si l'objet warranté a été vendu et livré, le porteur du warrant peut, comme le créancier hypothécaire, exercer son droit de préférence sur le prix non payé.

La loi de 1913 ne le dit pas; mais c'est l'application du principe de la subrogation réelle. De même, en cas de sinistre, nous l'avons vu, le droit de préférence est reporté sur l'indemnité d'assurance (loi de 1913, art. 10).

---

## CHAPITRE VIII

### Droits alloués aux greffiers et droits fiscaux

---

La loi du 8 août 1913, autorise les greffiers des Tribunaux de commerce à percevoir certains droits à raison des actes qu'ils ont à faire pour l'application de ses dispositions. Le montant de ces droits a été déterminé par un décret du 6 novembre 1913.

Les avis prescrits par la loi de 1913 sont envoyés en la forme et avec la taxe des papiers d'affaires recommandés (article 16).

L'article 15 dispense de la formalité du timbre et de l'enregistrement les lettres et accusés de réception, renonciations, acceptations et consentements prévus par la loi de 1913; le registre sur lequel les warrants seront inscrits, la copie des inscriptions du warrant, le certificat négatif, le certificat de radiation mentionné à l'art 7 (Cf. décret du 29 décembre 1926 portant codification des droits de timbre, article 284). L'article 15 établit les droits de timbre et d'enregistrement suivants :

Le warrant hôtelier est passible du droit de timbre des

effets de commerce, porté de 0.05 à 0.15 % (loi du 4 avril 1926).

Le warrant est soumis aussi au droit d'enregistrement de 0.50 % (plus les décimes, soit 0.75 %). Mais l'enregistrement ne devient obligatoire qu'en cas de vente pour défaut de paiement des objets warrantés. Le droit à percevoir sur le prix de cette vente est le droit perçu sur le prix des ventes de marchandises neuves. Il fut porté de 0.10 à 0.15 % (Cf. décret du 28 décembre 1926 portant codification des droits d'enregistrement, article 271, § 2).

---

## CHAPITRE IX

# La Banque du « Crédit National Hôtelier » Aperçu historique et technique

---

Le « Crédit National Hôtelier » est un établissement de banque spécialisé dans le crédit à l'industrie hôtelière. Il a pour origine « *la Banque des Hôteliers français* », fondée sur la base du régime des banques populaires.

L'Office National du Tourisme, le Touring-Club de France et les organisations hôtelières demandaient depuis longtemps aux pouvoirs publics de constituer un organisme financier indispensable pour compléter l'organisation de l'industrie hôtelière en France. En 1918, ils obtenaient du Ministre des Finances la mise en réserve, pour la fondation d'une Banque Nationale du Crédit hôtelier d'une partie de la redevance supplémentaire versée par la Banque de France à l'Etat, en exécution de l'art. 4 de la Convention du 26 octobre 1917 portant renouvellement de son privilège d'émission, ainsi que de la part du bénéfice de cet établissement revenant éven-

tuellement à l'Etat, prévue à la Convention additionnelle du 28 juillet 1918.

A son tour, le Ministre du Commerce, en accord avec les groupements hôteliers et touristiques, préparait un projet comportant une organisation du Crédit Hôtelier sur la base du régime des Banques populaires, établi par la loi du 13 mars 1917, destinée à procurer du crédit au petit et moyen commerce et à la petite et moyenne industrie.

Pour élargir la base financière trop étroite des Banques populaires, la loi du 7 août 1920 compléta et modifia la loi du 13 mars 1917, notamment en permettant, par dérogation à la loi du 24 juillet 1867, aux Banques populaires qui adopteraient la forme de sociétés à capital variable, de porter à 500.000 francs leur capital, chacune des augmentations de capital effectuées d'année en année pouvant atteindre cette somme.

En vertu de cette disposition, « *la Banque des Hôteliers français* », fondée au capital de 200.000 francs, porta successivement son capital à 500.000 francs, puis à 5 millions de francs. Malgré son capital modeste, elle avait réussi en quatre années à consentir aux hôteliers, des avances atteignant le total de 2 millions de francs.

Cependant, son activité demeurerait très étroitement limitée par le statut légal des Banques populaires : celles-ci ne sont autorisées à faire que des prêts à court terme

et l'industrie hôtelière a besoin, pour effectuer d'importants aménagements ou transformations, de crédits à plus longue échéance.

C'est pour remédier à cet inconvénient que la loi du 30 juin 1923 a en quelque sorte élargi, au bénéfice de l'industrie, le cadre des banques populaires, en vue de faciliter aux hôteliers les prêts à long terme.

L'article 172 de la loi de Finances du 30 juin 1923, détermine ainsi qu'il suit le régime financier et le champ d'activité de la Banque du Crédit Hôtelier.

Sur le reliquat au 31 décembre 1922 du produit de la redevance supplémentaire de la Banque de France, instituée par l'art. 4 de la Convention du 20 octobre 1917, ainsi que la part du bénéfice de cet établissement revenant éventuellement à l'Etat en vertu de la convention additionnelle du 26 juillet 1918, le Gouvernement est autorisé à disposer :

1° *D'une somme de 5 millions* pour favoriser la création d'un organisme de crédit hôtelier constitué dans la forme des Banques populaires régies par la loi du 13 mars 1917.

2° *D'une somme de 13 millions* affectée aux opérations à long terme du crédit hôtelier.

Ces avances, sans intérêts, seront inscrites au compte spécial du Trésor, où seront également portés les fonds de concours en vue de la même affectation; elles seront

remboursables dans un délai qui n'excédera pas vingt années, et pourront être renouvelées. Le § premier de l'article 12 de la loi du 13 mars 1917 ne s'appliquera pas à ces avances.

Lorsque, pour garantir les prêts hypothécaires à longs termes consentis par l'établissement bénéficiaire d'avances de l'Etat, il y aura constitution d'hypothèque, les privilèges accordés aux sociétés de Crédit Foncier par les articles 19 à 25, 32 à 42 et 47 du décret-loi du 28 février 1852 et par les articles 1, 6, 7, de la loi du 1<sup>er</sup> juin 1853 seront étendus à la sûreté et au recouvrement des dits prêts.

Un décret rendu sur la proposition des Ministres du Commerce et de l'Industrie, des Finances et des Travaux publics déterminera les conditions d'application des précédentes dispositions. Ce décret indiquera notamment :

a) Que les membres hôteliers du Conseil de l'organisme du Crédit Hôtelier seront choisis en majorité parmi les souscripteurs hôteliers des départements autres que le département de la Seine.

b) Qu'il sera créé un Comité consultatif chargé de donner son avis sur le programme des établissements hôteliers à construire ou à aménager et que ce Comité devra comprendre un représentant au moins de chacune des régions économiques.

c) Qu'il est interdit, soit à la Banque, soit à ses admi-

nistrateurs, de s'intéresser dans les opérations de toute entreprise générale de construction ou de fourniture d'hôtel, directement ou par personne interposée.

d) Qu'il est interdit aux membres du Parlement de faire partie du Conseil d'administration de ladite Banque...

Le décret prévu par l'article 172 de la loi des Finances du 30 juillet 1923 a été rendu le 30 novembre 1923. Le Crédit National Hôtelier, dont la création depuis longtemps à l'ordre du jour préoccupait à juste titre le monde hôtelier, s'est constitué, à la fin de l'année 1924, sous le régime des lois du 13 mars 1917 et 7 août 1920, ainsi que du décret du 31 janvier 1918, relatifs aux banques populaires et de l'article 172 de la loi du 30 juin 1923. Son capital a été porté, en 1926, de 5 à 7 millions, en vertu de la loi du 10 mars 1925, qui a élevé (art. 54) de 18 à 31 millions le montant des avances de l'Etat.

Le Crédit National Hôtelier, dont le siège est à Paris, 3, rue de la Ville-l'Evêque et 22, rue d'Anjou (VIII<sup>e</sup> arrondissement) dans un immeuble lui appartenant, effectue deux sortes d'opérations.

1° *La première catégorie* constitue l'activité de son département bancaire, qui a pour clientèle comme les autres établissements de banque, toutes personnes ou sociétés. Le département bancaire reçoit de tous clients des dépôts à vue, à préavis et à échéances fixes. Il délivre

des comptes de chèques. Il exécute tous ordres de Bourse au comptant et prête ses guichets pour les souscriptions aux émissions. Il assure la garde des titres, l'encaissement des coupons et des titres amortis. Il comporte un service de location de coffres-forts.

Il délivre des chèques de voyage qui permettent aux voyageurs de régler leurs dépenses chez les hôteliers adhérents. Le titulaire du compte est muni d'une carte d'identité nominative et lui seul peut, en présentant cette carte d'identité, faire accepter en paiement le chèque, qu'il revêt de sa signature en présence du caissier. Il verse une provision au moment de la délivrance du carnet.

Grâce à ces procédés, le voyageur peut être assuré que son chèque sera accepté en paiement sans discussion, car l'hôtelier adhérent a la certitude que le chèque lui est remis par le véritable titulaire du compte et que celui-ci a fourni provision. En outre, le voyageur est pratiquement assuré que, s'il perd son carnet de chèques, aucun usage ne pourra en être fait en dehors de lui, faute de présentation de la carte d'identité.

2° *La deuxième catégorie d'opérations* comprend l'ensemble des opérations commerciales de banque que le Crédit National Hôtelier, aux termes de ses statuts, ne peut faire qu'avec des hôteliers ou sociétés hôtelières, ou avec des commerçants ou industriels fournisseurs de

l'hôtellerie. Ce sont les opérations de crédit proprement dites : ouvertures de comptes courants, escompte et recouvrement d'effets de commerce prêts à court terme; avances sur titres, warrants hôteliers et autres garanties.

Enfin des prêts à court terme, à moyen terme ou à long terme peuvent être consentis exclusivement aux hôteliers ou aux sociétés hôtelières de nationalité française établis en France continentale ou en Corse.

a) *Les prêts à court terme* sont des prêts commerciaux destinés d'une façon générale, à faciliter l'exercice de l'industrie hôtelière. Leur durée maxima, d'abord de deux ans, a été réduite à un an. Le taux d'intérêt de ces prêts est fixé en fonction du taux des avances de la Banque de France. A l'heure actuelle, il est au minimum de 6 % plus une commission trimestrielle de banque de 0.50 %.

Le département des prêts à long terme a été créé en faveur du tourisme. Ces prêts, qui peuvent être consentis pour une durée de 2 à 12 ans, sont donc réservés uniquement aux régions touristiques, ainsi qu'aux localités d'étape et, parmi celles-ci, tout d'abord à celles où l'organisation hôtelière est plus notoirement insuffisante. Ces prêts ne peuvent être accordés que s'il ont pour objet d'aider à la réalisation du plan d'aménagement hôtelier de la France, prévu par le décret du 30 novembre 1923. Ces prêts ont pour but d'augmenter la capacité

et le confort de l'industrie hôtelière de tourisme. Ils s'appliquent, en conséquence, à l'exécution de travaux de construction, d'agrandissement, de transformations ou à l'achat de meubles et matériel d'exploitation.

Ils ne sauraient donc être affectés à des opérations ne devant pas entraîner directement d'augmentation de capacité et de confort des établissements hôteliers telles que l'achat d'un fonds de commerce ou d'un immeuble déjà affecté à l'usage d'hôtel, ou au remboursement de précédents créanciers. Ils ne sauraient non plus être utilisés pour des industries ne présentant pas un caractère nettement hôtelier (cafés-restaurants, salles de danses, etc...).

b) *Les prêts à long terme* ne peuvent, en principe, être consentis qu'en vue de travaux ou achats à effectuer. Sans prétendre se substituer aucunement aux architectes locaux, le Crédit National Hôtelier entend donc que les fonds avancés reçoivent l'emploi le plus judicieux et que les améliorations qu'ils permettent d'exécuter donnent entière satisfaction aux touristes. Dans ce but, les plans des hôtels et les avants-projets des travaux doivent être obligatoirement soumis, avant mise en route, à ses services techniques qui examinent si les principes de la technique hôtelière, de l'hygiène et du confort sont respectés.

L'aide du Crédit National Hôtelier ne saurait donc être

sollicitée pour aider au paiement de travaux terminés.

Le taux d'intérêt des prêts à long terme varie selon le degré d'intérêt touristique et d'équipement hôtelier des localités. A l'heure actuelle, il oscille entre 7 % et 8 % net.

Il convient d'ailleurs de remarquer que certains groupements (Conseils généraux, Chambres de Commerce, etc...) ont voté des subventions destinées à abaisser, sous certaines conditions, le taux d'intérêt des prêts sollicités par des hôteliers exerçant dans leur ressort.

Le Crédit National Hôtelier est tenu de répartir ses disponibilités entre toutes les régions touristiques de la France continentale et de la Corse. Aussi ne peut-il envisager que très exceptionnellement des prêts supérieurs à 500.000 francs.

Le montant des avances peut atteindre proportionnellement aux garanties offertes : 60 % de la valeur vénale des immeubles; 50 % de la valeur des travaux de construction projetés; 40 % de la valeur du fonds de commerce et des travaux de modernisation prévus.

L'article 2 des statuts admet comme garanties des prêts à long terme : l'hypothèque, le nantissement sur le fonds de commerce ou sur titres agréés par le Conseil d'administration ou plusieurs de ces sûretés combinées et enfin, mais seulement à titre subsidiaire, des billets de fonds, des assurances sur la vie et des cautions.

Le Crédit National Hôtelier n'est pas tenu (comme le Crédit Foncier) de prendre des inscriptions hypothécaires de premier rang. Lorsque l'examen des garanties le permet, des prêts peuvent être consentis sur hypothèque de second rang.

En dehors de l'examen obligatoire des plans et avant-projets qui doivent être remis à l'appui de toute demande de crédit, le Crédit National Hôtelier fait étudier complètement par son service technique sur demande, des plans de transformation ou de construction. Moyennant une participation de 1 % de la valeur des travaux, il fait établir des avant-projets comprenant un plan de situation et des dispositions générales (à l'échelle de 5 m/m par mètre) ; un ensemble des plans de l'hôtel par étage (échelle de 1 cm. par mètre) ; un devis descriptif et une situation sommaires. Mais le service technique n'assume ni l'exécution, ni la surveillance des travaux, même étudiés par lui.

Quelques chiffres extraits du rapport du Conseil d'administration à l'Assemblée générale du 26 juin 1929 donneront une idée de l'activité du Crédit National Hôtelier au cours du dernier exercice (bilan au 31 décembre 1928).

*Le poste: clients créditeurs* (dépôts) s'est élevé à 39.603.998 fr. 98. *Les avances de l'Etat* (département ban-

caire) : 5 millions, et au département du long terme : 38.672.473 fr. 22 (en accroissement de 4.500.000 francs).

A l'actif, le portefeuille bancable (disponibilités immédiates par encaissement ou réescompte) représente 20.520.885 fr. 05; le portefeuille: effets non encore bancables, 3.438.355 fr. 20.

L'avoir en compte-courant chez banquiers et correspondants :

A la Caisse centrale des Banques populaires (département bancaire) : 7.051.945 fr. 54 ; (département long terme) : 4.341.305 fr. 74.

A la Banque de France : 1.385.739 fr. 75.

Le portefeuille titres (département bancaire) : 6 millions 174.552 fr. 10 ; (département long terme) : 8 millions 279.265 francs.

Le poste clients débiteurs en comptes-courants représentant le montant des crédits à court terme consentis à la clientèle hôtelière, atteint : 8.622.208 fr. 81.

Au département du long terme, les prêts à long terme s'inscrivent pour 24.099.385 fr. 18 contre 15.187.138 fr. 79 en 1927, soit une augmentation de 9 millions très supérieure à celle de 5 millions constatée entre le volume des prêts au 31 décembre 1927 et le volume des prêts au 31 décembre 1926. En outre, un prêt à long terme d'un montant de 515.000 francs a été réalisé en 1926, sous forme de crédit par acceptation.

A la fin de juin 1929, le volume des opérations à long terme atteignait près de 30 millions (1).

Le compte profits et pertes s'est soldé, au 31 décembre 1928 par un disponible de 214.303 fr. 10 au département bancaire et de 946.133 fr. 85 au département du long terme. Un intérêt de 6 % a été servi au capital versé.

---

(1) Rapport du Conseil d'administration à l'Assemblée générale du Crédit National Hôtelier du 26 juin 1929 (p. 13).

## CONCLUSION

---

La notion de warrant a été très à la mode en France surtout avant la guerre. Le législateur a cru trouver en elle une formule magique pour résoudre le problème du crédit. Les hôteliers, après les agriculteurs, s'en sont emparés et s'en sont fait accorder le bénéfice par le Parlement. Peu d'années après le vote de la loi de 1913, on a proposé d'organiser le warrant industriel sans dépossession, du matériel d'usine, des machines et des appareils (1). Enfin, on a récemment parlé d'instituer le warrant artisanal...

Cependant, l'application de cette législation a causé les plus vives déceptions. Le warrant agricole est resté pendant longtemps à peu près ignoré de la pratique, malgré l'extension qu'a cherché à lui donner une seconde loi organique, le 30 avril 1906, et il ne pénètre que depuis peu d'années dans les campagnes, grâce aux Caisses régionales et locales de crédit agricole, disposées à prendre à l'escompte le papier de leurs sociétaires.

Le warrant hôtelier est resté jusqu'ici sans applications pratiques. Comme on l'avait prédit au lendemain

(1) Proposition Chautemps, déposée au Sénat le 26 juin 1916. J. O. Sénat, 1916, session ordinaire. V. n° 256.

même de la promulgation de la loi du 8 août 1913, cette loi a été « une de ces lois mort-nées comme on en fait souvent aujourd'hui ».

Dans une certaine mesure, le législateur de 1913 pourrait se reprocher à lui-même d'avoir restreint l'application pratique du warrant hôtelier. Il ne s'était prononcé sur le caractère d'ordre public de ces dispositions et les propriétaires avaient profité de son silence pour entraver le jeu de la loi par des clauses de renonciation dans les baux. *Mais la loi du 17 mars 1915 a écarté cet obstacle, en annulant toutes stipulations portant atteinte au droit des locataires d'instituer le warrant hôtelier.*

La même loi a ouvert le bénéfice du warrant aux hôteliers propriétaires de leurs immeubles en l'étendant aux immeubles par destination.

Mais, à un double point de vue, le warrant hôtelier demeure juridiquement enfermé dans d'étroites limites légales :

A) L'article 16 l'a écarté pour les objets se trouvant dans des immeubles dont les baux avaient date certaine au jour de la promulgation de la loi. Etant donné la longue durée des baux d'hôtels, prolongée par les prorogations accordées par les lois sur les baux à loyers, l'application du warrant s'est trouvée dans une large mesure différée.

B) Enfin et surtout, l'article 3, 3° de la loi du 8 août

1913, en a singulièrement restreint la portée, lorsqu'il n'en a admis la création que sur des objets purs de tout engagement, sur lesquels n'existe ni privilège du vendeur, ni nantissement, ni gage, ni warrant antérieur. Nous ne reviendrons pas sur la critique de cette disposition singulière, contraire au droit connu du warrant, ni sur les mobiles qui ont pu inspirer le législateur. Elle refuse le bénéfice du warrant aux hôteliers qui auraient le plus besoin de crédit, à ceux qui n'ont pas fini de payer leur fonds ou leurs agencements, à ceux qui ont déjà obtenu des prêts en donnant en nantissement les éléments corporels et incorporels de leurs fonds. Anomalie d'autant plus extraordinaire que, dans la faillite, le vendeur de meubles voit, en général, son privilège s'écaillir et que, d'autre part, l'hôtelier propriétaire de son immeuble, mieux partagé que l'hôtelier locataire, a, depuis la loi de 1915, la faculté de warranter son mobilier, son outillage et son matériel, même s'ils sont déjà soumis à l'action des créanciers hypothécaires... Cependant, même dans le champ étroit réservé à son application, pourquoi le warrant hôtelier n'a-t-il pas fonctionné?

On a dit que c'était une institution inutile... Propriétaire de l'immeuble, l'hôtelier n'a-t-il pas l'hypothèque à sa disposition?... Simple locataire, il peut user de la loi du 17 mars 1909 et emprunter sur nantissement de son fonds de commerce. Le warrant donne, il est vrai, au

prêteur la faculté de mobiliser son titre, mais le prêteur sur nantissement peut jouir aussi du même avantage. « Bien que cette loi (la loi du 17 mars 1909) ne fasse pas mention de la création d'un titre de gage à ordre, en définitive, rien n'empêche de créer un titre de cette nature, pouvant se transmettre par endossement avec le billet à ordre souscrit par l'emprunteur au profit du prêteur, ou avec une lettre de change tirée sur celui-ci par le prêteur (voir loi du 10 juillet 1885, art. 12, et loi du 5 juillet 1917, art. 12) (1). »

D'autre part, le warrant hôtelier restreint le privilège du bailleur, tandis que le nantissement du fonds le laisse subsister intact. Mais pour ouvrir aux hôteliers le crédit sur les éléments corporels de leur fonds, cette longue loi était inutile. Il eût suffi, comme le remarquait le rapporteur même du projet de loi au Sénat, « d'ajouter à la « loi sur le nantissement du fonds de commerce, une « disposition limitant le privilège du propriétaire : on « eût atteint le même résultat qu'en répétant dans une « loi nouvelle la plupart des dispositions des lois antérieures ». C'est, d'ailleurs, à cette suggestion que s'était d'abord arrêté le projet primitif de l'Union régionale des Hôteliers de la Côte d'Azur.

Quoiqu'il en soit, le warrant hôtelier n'a pas rencontré

(1) Lyon-Caen et Aénault : *Manuel de Droit commercial*, 15<sup>e</sup> éd., 1925, n° 465, p. 498.

le succès qu'en attendaient ses promoteurs, et son emploi est resté nul. On avait attribué d'abord aux circonstances de la guerre l'échec de la loi, entrée en vigueur presque à la veille de l'ouverture des hostilités. Mais le retour à la paix n'a pas suscité davantage l'application du warrant hôtelier.

Cet échec s'explique par de sérieuses raisons qui peuvent se rattacher aux deux caractères du warrant hôtelier, titre de gage et effet de commerce.

*Titre de gage*, le warrant hôtelier n'offre pas au bailleur de fonds une sécurité complète de remboursement de son avance. Sans doute, le législateur a réduit en sa faveur le privilège du bailleur de l'immeuble. Mais il ne l'a fait que pour les créances de loyers. Le bailleur conserve un rang préférable, indépendamment des loyers pour lesquels la loi de 1913 lui conserve son rang, pour toutes les autres créances nées ou à naître de l'exécution du bail. Ces créances peuvent atteindre un montant considérable et le prêteur en ignore l'existence et le montant puisque leur naissance peut être postérieure à la création du warrant.

Le matériel, le mobilier et l'outillage warrantés représentent, il est vrai, une valeur considérable et laissent une marge de garantie au-delà des loyers privilégiés. C'est l'argument qui a servi à justifier l'atteinte portée au privilège du bailleur. Mais cette garantie sera souvent assez

illusoire. Comment le porteur du warrant impayé réalisera-t-il son gage? En faisant vendre les objets warrantis?... Le fisc, les frais de vente, le bailleur, dans la mesure précisée, passeront avant lui. Et quel sera le produit de la vente?... L'agencement d'un hôtel tire toute sa valeur de son affectation à l'exploitation. S'il vient à en être séparé, il voit s'évanouir la plus grande partie de sa valeur. Le matériel, le mobilier, l'outillage d'un hôtel sont faits pour le service de cet hôtel. S'ils sont mis en vente séparément, ils ne trouveront acquéreur qu'à bas prix: qui achètera au prix coûtant les lits, mobilier, lavabos, linge, etc... Cet agencement se déprécie comme des machines installées dans une usine et vendues séparément.

Le porteur du warrant ou les créanciers ont, il est vrai, la faculté de faire procéder à la vente de l'ensemble du fonds de commerce *in globo*, ce qui évite le danger de dépréciation d'une vente séparée du matériel. Mais un fonds d'hôtel a une valeur qui dépend dans une large mesure des aptitudes commerciales de l'exploitant, et, s'il tombe en faillite, la mise à prix sera vraisemblablement bien inférieure au prix qu'eût procuré une cession volontaire dans des conditions d'exploitation normales.

D'autre part, le matériel d'exploitation d'un hôtel est soumis à une dépréciation rapide, par suite des détériorations causées par les voyageurs et surtout du fait qu'il

se démode vite et cesse de répondre aux exigences croissantes de la clientèle qui veut de plus en plus confort et luxe.

La sécurité que l'installation hôtelière apporte au porteur du warrant est donc assez aléatoire. Il risque, en outre, de la part d'un emprunteur de mauvaise foi une fausse déclaration que les objets warrantés sont libres de tout engagement, ou un détournement des objets warrantés. Si un exploitant aux abois ne recule pas devant ces délits, la répression pénale prononcée par la loi de 1913 ne fera pas rentrer le prêteur dans ses avances et les créanciers qui ont des droits préférables non déclarés seront payés avant lui.

Ces dangers sont de nature à faire réfléchir les capitalistes auxquels s'adressent les hôteliers. Ils expliquent aussi que les banques se soient montrées peu empressées à escompter les warrants hôteliers revêtus de deux signatures, comme la loi de 1913 leur en donne la faculté. Elles estiment insuffisante la garantie réelle qui remplace la troisième signature. D'autre part, le législateur n'a pas cru devoir étendre au warrant hôtelier les règles rigoureuses qui s'appliquent au porteur du warrant commercial. Il n'impose pas au porteur du warrant hôtelier les devoirs du porteur diligent au moment de l'échéance et n'impose pas à son action les mêmes délais de rigueur, sanctionnés par des déchéances. Le porteur conserve son

recours subsidiaire contre les endosseurs pendant trois mois, à compter de la vente, mais, pour la vente, aucun délai de rigueur n'est fixé. Pas davantage d'obligation d'aviser les endosseurs dans un court délai. L'absence des délais de rigueur et de déchéances ne permet pas au warrant d'avoir une circulation effective. Comment un banquier sérieux pourrait-il consentir à escompter un warrant hôtelier, et accepter de demeurer indéfiniment sous le coup des poursuites du dernier porteur, inconnu de lui?

La forme juridique du warrant est d'ailleurs mal adaptée aux besoins du crédit hôtelier et le législateur de 1913, en calquant cette institution sur le warrant agricole, ne s'est pas rendu compte des conditions économiques très différentes des exploitations agricoles et des exploitations hôtelières.

Le warrant est un instrument de crédit à court terme. Il convient aux agriculteurs qui cherchent des fonds en vue d'attendre un moment favorable pour vendre leurs récoltes. Ils donnent en gage ces récoltes, ou plus généralement leurs produits. Ces produits constituent un gage sérieux, puisqu'ils sont destinés à être prochainement vendus, la réalisation du warrant n'entraînera pas leur dépréciation. Le bailleur conserve sa garantie sur le matériel d'exploitation et il cède la place au prêteur sur les objets warrantés. A tous ces points de vue, la situa-

tion du porteur du warrant agricole est plus solide que celle du porteur du warrant hôtelier.

Enfin, l'escompte est facile puisqu'il s'agit d'une opération à court terme destinée à une liquidation rapide, qui n'immobilisera pas longtemps le warrant dans les caisses de la banque.

Le porteur et la banque risquent, il est vrai, le même danger de détournement et de fausse déclaration et la réalisation du gage n'est pas entourée de formalités rigoureuses; mais les organisations de crédit agricole ont permis à l'institution du warrant agricole de se développer. Les caisses régionales et locales de crédit agricole acceptent à l'escompte le papier de leurs sociétaires. Elles ont des moyens de contrôle et d'investigation sur l'honorabilité et la solvabilité de leurs adhérents, dont les banques ordinaires ne disposent pas. Elles peuvent ainsi se garantir contre les warrants fictifs et contre les détournements de gage que commettrait le débiteur.

Dans le domaine de l'industrie hôtelière, la Banque de Crédit National Hôtelier est aussi un établissement bancaire spécialisé et elle a pour correspondantes les banques populaires. Ces établissements n'ont pas pourtant réussi, comme les Caisses agricoles, à insuffler la vie au warrant hôtelier. Cette abstention s'explique par l'aléa du gage, dont nous avons exposé ci-dessus les raisons.

Mais il faut l'imputer surtout au caractère à long terme du crédit hôtelier.

Ce caractère suffit à entraver la circulation des warrants hôteliers, car un établissement bancaire ne consentirait pas à escompter un effet qui a plus de trois mois de date, sachant que la Banque de France se refuserait à le réescompter opération contraire à ses statuts. Les promoteurs du warrant hôtelier n'ont pas aperçu cette impossibilité; aussi son mérite essentiel s'évanouit et, faute de l'appui bancaire qui devait l'étayer, l'institution est condamnée à rester sans application.

*Vu le Doyen,*  
H. BERTHÉLEMY...

*Vu le Président,*  
G. RIPERT.

Vu et permis d'imprimer :  
*Le Recteur de l'Académie de Paris,*

CHARLÉTY.

# Loi du 8 Août 1913

## relative au warrant-hôtelier

---

*Article Premier* (L. 17 mars 1915). — « Tout exploitant d'hôtel à voyageurs peut emprunter sur le mobilier commercial, le matériel et l'outillage servant à son exploitation, même devenus immeubles par destination, tout en en conservant la garde dans les locaux de l'hôtel. »

Les objets servant de garantie à la créance restent, jusqu'au remboursement des sommes empruntées, le gage du prêteur et de ses ayants droit.

L'emprunteur est responsable desdits objets qui demeurent confiés à ses soins, sans aucune indemnité opposable au prêteur et à ses ayants droit.

2. L'exploitant d'hôtel, lorsqu'il n'est pas propriétaire ou usufruitier de l'immeuble dans lequel il exerce son industrie, doit, avant tout emprunt, aviser par acte extrajudiciaire le propriétaire ou l'usufruitier du fonds loué ou leur mandataire légal, de la nature, de la quantité et de la valeur des objets constitués en gage, ainsi que du montant des sommes à emprunter. Ce même avis devra être réitéré par lettre, par l'intermédiaire du greffier de la justice de paix du canton où est exploité l'hôtel meublé. La lettre d'avis sera remise au greffier qui devra la viser, l'enregistrer et l'envoyer sous forme de pli d'affaires recommandé avec accusé de réception.

Le propriétaire, l'usufruitier ou leur mandataire légal, dans un délai de quinze jours francs à partir de la notification de l'acte précité, peuvent s'opposer à l'emprunt par acte extrajudiciaire adressé au greffier, lorsque l'emprunteur n'a pas payé les loyers échus, six mois de loyers en cours et six mois à échoir.

L'emprunteur peut obtenir mainlevée de l'opposition moyennant l'acquiescement des loyers précités.

Le défaut de réponse de la part du propriétaire, de l'usufruitier, ou de leur mandataire légal, dans le délai fixé ci-dessus, est considéré comme une non-opposition à l'emprunt.

Le privilège du bailleur est réduit, jusqu'à concurrence de la somme prêtée, sur les objets servant de gage à l'emprunt. Il subsiste dans les termes de droit si l'emprunt est réalisé malgré l'opposition du bailleur.

Le bailleur peut toujours renoncer, soit à son opposition, soit au paiement des loyers ci-dessus indiqués, en apposant sa signature sur le registre prévu à l'article 3.

« (L. 17 mars 1915). En cas de conflit entre le privilège du porteur du warrant hôtelier et des créanciers hypothécaires, leur rang est déterminé par les dates respectives de la transcription du premier endossement du warrant et des inscriptions d'hypothèques, sauf l'application des dispositions de l'article 2135 du Code civil en ce qui concerne les hypothèques dispensées d'inscriptions. »

3. Les constitutions de gages régies par la présente loi sont faites dans les formes ci-après :

Il est tenu, dans chaque greffe de tribunal de commerce, un registre à souche, coté et paraphé, dont le volant et la souche portent chacun, d'après les déclarations de l'emprunteur, les indications suivantes :

- 1° Les noms, professions et domiciles des parties ;
- 2° La nature des objets mis en gage, les indications propres à établir leur identité et à déterminer leur valeur, ainsi que le lieu de leur situation ;
- 3° L'inexistence d'aucun privilège de vendeur, de nantissement ou de gage sur lesdits objets ;
- 4° Le nom de la compagnie à laquelle ils sont assurés, ainsi que l'immeuble, pendant toute la durée du prêt, contre l'incendie ;
- 5° Le montant de la créance garantie et la date de son échéance, ainsi que toutes les clauses et conditions particulières arrêtées entre les parties ;
- 6° La date de la notification de l'acte extrajudiciaire adressé au

propriétaire, à l'usufruitier ou à leur mandataire légal, et celle de leur réponse ;

7° Le montant du loyer annuel de l'hôtel et la justification que les loyers énumérés à l'article 2 ont été acquittés.

Le volant contenant les mentions ci-dessus constitue le warrant-hôtelier.

4. Le warrant-hôtelier est délivré par le greffier du tribunal de commerce dans le ressort duquel est exploité l'hôtel. L'emprunteur qui le reçoit donne décharge de la remise du titre, en apposant sa signature avec la date sur le registre. Il ne peut être délivré qu'un seul warrant pour les mêmes objets. Le warrant est transféré par l'emprunteur au prêteur par voie d'endossement daté et signé.

Le prêteur doit, dans un délai de cinq jours, faire transcrire sur le registre le premier endossement ; mention de cette transcription est également énoncée sur le warrant.

5. Le warrant est transmissible par voie d'endossement établi suivant les prescriptions de l'article 4, mais non soumis à la formalité de la transcription comme le premier endossement.

Tous ceux qui ont signé ou endossé un warrant sont tenus à la garantie solidaire envers le porteur.

L'escompteur et les réescompteurs d'un warrant sont tenus d'aviser, dans les huit jours, le greffier du tribunal de commerce, par pli recommandé, avec accusé de réception, ou verbalement contre récépissé de l'avis.

L'emprunteur peut, par une mention spéciale inscrite sur le warrant, dispenser l'escompteur et les réescompteurs de donner cet avis ; en ce cas, il n'y a pas lieu à application des dispositions des deux derniers paragraphes de l'article 8.

6. Le greffier est tenu de délivrer à tout prêteur qui le requiert, soit un état des warrants inscrits, soit un certificat établissant qu'il n'existe aucune inscription du warrant. Il sera tenu de faire la même délivrance à tout hôtelier ressortissant de son greffe qui le requerra, mais seulement en ce qui concerne le fonds exploité par lui.

Cet état ne remontera pas à une époque antérieure de cinq années.

7. La radiation de l'inscription est opérée sur la justification, soit

du remboursement de la créance garantie par le warrant, soit d'une mainlevée régulière.

L'emprunteur qui aura remboursé son warrant fera constater son remboursement au greffe du tribunal de commerce et mention du remboursement ou de la mainlevée sera faite sur le registre prévu à l'article 3; certificat lui sera donné de la radiation de l'inscription.

L'inscription est radiée d'office après cinq ans, si elle n'a pas été renouvelée avant l'expiration de ce délai; si elle est inscrite à nouveau après la radiation d'office, elle ne vaut, à l'égard des tiers, que du jour de la date.

8. L'emprunteur conserve le droit de vendre les objets warrantés à l'amiable et avant le paiement de la créance, même sans le concours du prêteur, mais leur tradition à l'acquéreur ne peut être opérée qu'après désintéressement du créancier.

L'emprunteur, même avant l'échéance, peut rembourser la créance garantie par le warrant; si le porteur du warrant refuse les offres du débiteur celui-ci peut, pour se libérer, consigner la somme offerte, en observant les formalités prescrites par l'article 1259 du Code civil; les offres sont faites au dernier ayant droit connu par les avis donnés au greffier, en conformité de l'article 5 ci-dessus. Sur le vu d'une quittance de consignation régulière et suffisante, le président du tribunal de commerce dans le ressort duquel le warrant est inscrit rend une ordonnance aux termes de laquelle le gage est transporté sur la somme consignée.

En cas de remboursement anticipé d'un warrant, l'emprunteur bénéficie des intérêts qui restaient à courir jusqu'à l'échéance du warrant, déduction faite d'un délai de dix jours.

9. Les établissements publics de crédit peuvent recevoir les warrants-hôteliers comme effets de commerce, avec dispense d'une des signatures exigées par leurs statuts.

10. Les porteurs de warrants ont, sur les indemnités d'assurances, en cas de sinistres, les mêmes droits et privilèges que sur les objets assurés.

11. Le porteur de warrant doit réclamer à l'emprunteur paiement de sa créance échue, et, à défaut de ce paiement, réitérer sa réclama-

tion par lettre recommandée, adressée au débiteur, et pour laquelle un avis d réception sera demandé.

Faute du paiement du warrant à l'échéance, le porteur a, pour la réalisation du gage, les droits que confèrent aux créanciers privilégiés ou garantis par un nantissement les dispositions des articles 16 à 23 de la loi du 17 mars 1909.

« (L. 17 mars 1915). Toutefois, le bailleur peut toujours exercer son privilège jusqu'à concurrence de six mois de loyers échus, six mois de loyers en cours et six mois de loyers à échoir. »

Si le porteur fait procéder à la vente, il ne peut plus exercer son recours contre les endosseurs et même contre l'emprunteur qu'après avoir fait valoir ses droits sur le prix des objets warrantés. En cas d'insuffisance du prix pour le désintéresser, un délai de trois mois lui est imparti, à dater du jour où la vente est réalisée, pour exercer son recours contre les endosseurs.

12. Le porteur du warrant est payé directement de sa créance sur le prix de vente, par privilège et de préférence à tous créanciers, et sans autre déduction que celle des contributions directes et des frais de vente et sans autre formalité qu'une ordonnance du président du tribunal de commerce.

13. Tout emprunteur convaincu d'avoir fait une fausse déclaration ou d'avoir constitué un warrant sur des objets dont il n'est pas propriétaire ou déjà donnés en gage ou en nantissement; tout emprunteur convaincu d'avoir détourné, dissipé ou volontairement détérioré, au préjudice de son créancier, le gage de celui-ci, sera poursuivi correctionnellement sous inculpation d'escroquerie, ou d'abus de confiance, selon le cas, et frappé des peines prévues aux articles 405, 406 et 408 du Code pénal. L'article 463 du Code pénal est applicable aux infractions prévues par la présente loi.

14. Le montant des droits à percevoir par le greffier sera fixé par décret.

Les avis prescrits par la présente loi seront envoyés en la forme et avec la taxe des papiers d'affaires recommandés.

15. Sont dispensés de la formalité du timbre et de l'enregistrement les lettres et accusés de réception, les renonciations, acceptations et con-

sementements prévus ci-dessus, le registre sur lequel les warrants seront inscrits, la copie des inscriptions du warrant, le certificat négatif, le certificat de radiation mentionné à l'article 7.

Le warrant est passible du droit de timbre des effets de commerce, 0 fr. 05 pour 100.

L'enregistrement, 0 fr. 50 pour 100, ne deviendra obligatoire qu'en cas de vente prévue pour non-paiement.

Le droit à percevoir sur le prix de ladite vente sera de 0 fr. 10 pour 100, comme pour les marchandises neuves.

16. Sauf dans les cas où le bailleur donnerait son consentement exprès, la constitution du warrant ne peut être appliquée aux objets mobiliers se trouvant dans des immeubles dont les baux auront date certaine au jour de la promulgation de la présente loi.

« (L. 17 mars 1915). Seront considérées comme nulles et non avenues toutes conventions contraires aux dispositions de la présente loi, et notamment toutes stipulations qui auraient pour effet de porter atteinte au droit des locataires d'instituer le warrant hôtelier. »

La présente loi est applicable à l'Algérie. Elle ne sera exécutoire que trois mois après sa promulgation.

---

## BIBLIOGRAPHIE

---

LYON, CAEN et RENAULT. — *Manuel de Droit commercial*,  
15<sup>e</sup> édition, 1928.

THALLER. — *Traité élémentaire de Droit commercial*,  
7<sup>e</sup> éd., par M. Percerou, 925.

*Annales de Droit commercial*: La loi du 8 août 1913 sur  
le warrant hôtelier. Article signé L. R., 1914,  
p. 240 et suivantes.

CHABERT. — *Le crédit hôtelier institué en France par le  
warrant hôtelier*, brochure de propagande  
publiée en 1913, avant le vote de la loi, par  
l'Union des Syndicats hôteliers de France.

DURAND (J.-H.). — *Le warrant hôtelier*. Thèse, Toulouse,  
1914.

FERRÉ. — *Code de l'hôtelier*, 2<sup>e</sup> éd., 1914.

LACAN. — *Gude pratique et juridique de l'Hôtelier et du  
voyageur*, 1926.

VIMEUR. — *Le Crédit National Hôtelier*. Thèse, Toulouse,  
1924.

---

# TABLE DES MATIÈRES

---

|                                                                                                    | Pages |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| INTRODUCTION .....                                                                                 | 7     |
| CHAPITRE PREMIER. — Qui peut constituer un warrant hôtelier                                        | 27    |
| CHAPITRE II. — Sur quels objets peut porter un warrant hôtelier                                    | 39    |
| CHAPITRE III. — Le warrant hôtelier, gage sans dépossession..                                      | 51    |
| CHAPITRE IV. — Circulation du warrant hôtelier. Publicité....                                      | 73    |
| CHAPITRE V. — Réalisation du gage.....                                                             | 83    |
| CHAPITRE VI. — Privilège du bailleur.....                                                          | 91    |
| CHAPITRE VII. — Les créancier hypothécaires et le porteur du<br>warrant hôtelier.....              | 104   |
| CHAPITRE VIII. — Droits alloués aux greffiers et droits fiscaux                                    | 107   |
| CHAPITRE IX. — — La Banque du Crédit National Hôtelier.<br>Aperçu historique et technique.....     | 109   |
| CONCLUSION .....                                                                                   | 122   |
| Texte de la loi du 8 août 1913 modifiée par la loi du 17 mars 1915<br>sur le warrant hôtelier..... | 132   |

---

---

Imprimerie « LES PRESSES MODERNES », 35 rue de Maubeuge, Paris  
Ateliers de Reims (Marne)

---





